

NewsLetter

Comitato Nazionale italiano
della Camera di Commercio Internazionale

n. 7 - Luglio 2014

Internazionalizzazione

Come “portare” all'estero una rete di franchising?

La guida ICC sull'internazionalizzazione attraverso il franchising

di Fabio Bortolotti



L'imprenditore che ha sviluppato una rete di *franchising* nel proprio Paese può voler espandere la rete all'estero, ma nel farlo deve affrontare una serie di problemi aggiuntivi rispetto a quelli cui ha fatto fronte sul proprio mercato. Quando il *franchisor* che ha avuto successo sul proprio mercato nazionale affronta i mercati esteri senza prendere le precauzioni del caso, egli può andare incontro a gravi delusioni.

Per venire incontro alle esigenze degli operatori che desiderano espandere la loro rete di *franchising* su mercati esteri, la ICC ha creato una *task force* di giuristi aventi una specifica competenza nel campo, appartenenti a vari Paesi (Austria, Canada, Colombia, Francia, Germania, Giappone, Paesi Bassi, Svezia e Stati Uniti e, per l'Italia, il sottoscritto e Silvia Bortolotti) incaricata di predisporre una guida che affrontasse in termini concreti i principali problemi da affrontare.

Il risultato di tale lavoro, durato vari anni, è la pubblicazione intitolata "Using Franchising to Take Your Business International. ICC strategies and guidance for

master franchising area development and other arrangements", pubblicata recentemente dalla Camera di Commercio Internazionale.

La guida si prefigge di illustrare, in termini concreti, le problematiche che deve affrontare l'operatore che desidera stabilire una rete di *franchising* all'estero, partendo dall'assunto che si tratti di un operatore che abbia già sperimentato il proprio sistema di *franchising* nel suo Paese.

Il primo più semplice strumento per un'espansione oltre confine è quello di gestire direttamente dal proprio Paese contratti di *franchising* (*direct franchise agreements*) con affiliati esteri. Questa soluzione – in vista della quale la ICC ha predisposto nel 2011 un nuovo testo del modello di contratto internazionale di *franchising* (*ICC Model International Franchising Contract*, 2a ed., pubblicazione n. 712) – è però di regola giustificata solo per zone relativamente vicine al confine nazionale.

Quando si decida, invece, di procedere ad una vera e propria espansione su un mercato estero, sarà di regola necessario disporre di una struttura locale in grado di gestire la rete dei *franchisees*.

La soluzione più lineare è quella di costituire nel Paese in questione una società controllata; però questa soluzione richiede un investimento di regola ingiustificato in una prima fase di approccio ad un mercato di cui non si sono testate le caratteristiche. Inoltre, può essere essenziale poter contare su soggetti inseriti sul mercato locale, che possano >>

COMMISSIONI ICC

Ambiente ed Energia

- Sustainable value chains: l'Asia Pulp & Paper dimostra che il futuro del business è "green"

Anticorruzione e Responsabilità Sociale d'Impresa

- Il rating di legalità
- **Concorrenza**
- Contributo ICC Italia - Consultazione sulle Linee Guida AGCM
- **Politiche del Commercio e degli Investimenti Internazionali**
- Le priorità ICC per la post-Bali Agenda

APPUNTAMENTI

- Calendario prossime riunioni ICC
- CERTIFICATE in International Commercial and Investment Arbitration
Roma 15-19 settembre 2014
- Prossimi appuntamenti ICC Italia

SEMINARIO ICC Italia

Strumenti di pagamento e trasporti internazionali
Punti critici e cautele necessarie
Roma, 22 settembre 2014

IN
EVIDENZA

APPROFONDIMENTI

- Il Trade Facilitation Agreement di Bali e gli Investimenti Diretti Esteri (IDE)

NOTIZIE

- **Appello della ICC** "Non fermate il Trade Facilitation Agreement (TFA)"
- Chiusura raffinerie e settore petrolifero in crisi: quanto rischia l'Italia?
- Unitarietà dell'Iva: la sentenza storica della Corte di Giustizia UE
- Giornata informativa sulla Proprietà Intellettuale, 15 luglio 2014
- Riforma dei marchi registrati: accordo su una posizione comune del Consiglio
- FMI World Economic Outlook. La ripresa continua, ma resta debole

portare un contributo di conoscenza delle condizioni di tale mercato.

Tutto ciò spiega la tendenza di ricorrere piuttosto a terzi, legati al *franchisor* da un rapporto contrattuale, che assumono il compito di sviluppare la rete nell'interesse del *franchisor*.

Le tre forme più comunemente utilizzate a tal fine sono il *Master Franchise Agreement*, l'*Area Development Agreement* e l'*Area Representative Agreement*.

Con il contratto di *master franchise*, il *franchisor* nomina un *master franchisee* incaricato di stipulare a sua volta subcontratti con i *franchisees* del territorio. Con questo tipo di contratto il *master franchisee* assume nei confronti dei *subfranchisees* del suo territorio il medesimo ruolo che svolge il *franchisor* nei rapporti con i *franchisees* del proprio territorio. Quanto sopra non esclude che il *master franchisee* possa anche gestire dei punti vendita propri.

Con il contratto di *area development*, invece, l'*area developer* si impegna ad aprire un certo numero di punti vendita in una determinata area, mantenendo quindi un rapporto diretto tra i punti vendita ed il *franchisor*. Di regola, l'*area developer* stipula un contratto con il *franchisor* per ogni punto vendita da lui aperto.

L'*area representative*, invece, agisce come intermediario tra il *franchisor* e i *franchisees* che contatta e segue in nome e per conto del *franchisor*.

Dopo aver definito e chiarito le varie nozioni e tipologie contrattuali, lo studio analizza i problemi collegati alla scelta di espandersi all'estero: opportunità della scelta, rischi, tempistica, selezione del paese, individuazione del tipo contrattuale più adatto. In tale sede viene affrontato anche il problema delle strategie relative alla risoluzione del rapporto (*exit strategy*) distinguendo tra l'ipotesi in cui il *franchisor* desideri rimanere sul mercato e quella in cui preferisca uscirne.

Il volume analizza poi una serie di problematiche relative al

legal planning: leggi del Paese, *target* (in materia di *franchising*, protezione consumatori, *antitrust*, ecc.); eventuali leggi inderogabili e/o di applicazione necessaria, in particolare per quanto riguarda le informazioni precontrattuali, eventuali registrazioni, ecc.; marchi e *domain names*; immigrazione, norme valutarie, protezione consumatori, norme anticorruzione; scelta della legge applicabile e del foro, ecc.

Segue una parte più pratica, ma non per questo meno importante, relativa alla ricerca di un candidato ed alla successiva strategia di negoziazione dell'accordo, che tenga conto degli interessi contrapposti delle parti: protezione del *know-how*, esclusiva, tempistica, formazione, adattamento del sistema alle esigenze locali. In questa parte vengono anche esaminate le opzioni relative ad un negoziato in più fasi: accordo di riservatezza, lettera d'intenti, ecc.

Infine gli ultimi tre capitoli illustrano i principali aspetti da considerare rispettivamente nel contratto di *master franchising*, nel contratto di *area development* e nel subcontratto di *franchising*.

Il volume contiene anche una serie di allegati con informazioni per singoli Paesi relative ai seguenti aspetti: immigrazione e visti; *antitrust*/concorrenza; *data protection*, e delle *checklist* relative al *master franchise agreement*, all'*area development agreement* e al *subfranchise agreement*.

La guida all'internazionalizzazione attraverso il *franchising* predisposta dalla Camera di Commercio Internazionale costituisce uno strumento di grande utilità per le imprese del *franchising* che desiderino affrontare i mercati esteri. Essa si inserisce validamente nella linea di pubblicazioni volte ad offrire agli operatori strumenti concreti per facilitare la loro espansione sui mercati internazionali, sviluppate particolarmente all'interno della Commissione CLP (*Commercial Law and Practice*) della Camera di Commercio Internazionale.

Fabio Bortolotti è avvocato, arbitro internazionale, Presidente della ICC Commission on Commercial Law and Practice (CLP)

Pubblicazioni



Il volume, in inglese, è disponibile per l'acquisto al costo di euro 75,00 presso il Book Store on-line di ICC Italia

<http://pubblicazioni.iccitalia.org>



Ambiente ed Energia

Sustainable value chains: l'Asia Pulp & Paper dimostra che il futuro del business è "green"

Negli ultimi anni l'impegno di ICC nel settore dello sviluppo sostenibile si è sempre più intensificato portando ad importanti risultati quale l'*ICC Green Economy Roadmap*, una guida non solo per il *business*, ma anche per la politica e, in generale, per la società nel suo insieme. Tale *Roadmap*, frutto di 2 anni di lavoro di numerosi ed importanti esperti in materia provenienti da ogni parte del mondo grazie all'avanzato e sviluppato *network* di ICC, si configura come un progetto interdisciplinare per delineare e sviluppare il concetto di "green economy" promuovendone inoltre la diffusione e sottolineando il ruolo centrale del business nel pervenire a soluzioni volte al superamento delle numerose "sfide globali" in tale settore. Essa, in particolare, delinea 10 condizioni necessarie per la realizzazione della "green economy" in cui crescita economica e responsabilità ambientale procedono insieme verso il progresso e uno sviluppo sociale sostenibile. Tra le 10 condizioni evidenziate da ICC, riconducibili a 4 ambiti fondamentali (supporto reciproco ed elementi di diversa matrice, innovazione economica, ambientale e sociale), ricordiamo: una politica integrata, anche e soprattutto a livello decisionale; un mercato aperto e competitivo; un approccio rispettoso del ciclo vitale – il *life cycle thinking* (UNEP) è un metodo che tiene in considerazione gli effetti economici, ambientali e sociali di una produzione o processo durante il suo intero ciclo vitale; l'educazione, lo sviluppo delle competenze e la consapevolezza dei rischi. Tuttavia l'applicazione materiale di tali valori e principi si è spesso rivelata più complessa del previsto. Ciò ha spinto APP (Asia Pulp & Paper), un gruppo industriale indonesiano tra i principali produttori di polpa di cellulosa e carta a livello globale, a procedere, con il supporto di ICC e della sua *ICC Green Economy Roadmap*, allo studio di due casi concreti al fine di realizzare una "green value chain" in Asia. Il primo caso riguarda la deforestazione derivante dalla grande richiesta di legno, fonte primaria di offerta del mercato indonesiano. Il secondo invece fa riferimento alle cartiere cinesi, in cui APP ha deciso di utilizzare nuovi macchinari e metodologie per la produzione cartacea. L'analisi di tali risultati ha portato alla stesura della "Sustainable Value Chains", una pubblicazione in cui oltre ad essere riportati i *case study* in questione, vengono create delle linee guida per lo sviluppo sostenibile nel settore, motivo per cui ICC ha deciso di renderla parte della serie di pubblicazioni relative alla "*ICC Green Economy Roadmap*". Per raggiungere l'obiettivo in questione, l'*APP's Sustainable Roadmap Vision 2020*, in cui vengono analizzati i casi indonesiano e cinese, tiene in considerazione ogni singolo fattore

del *business* in esame, a partire dalla estrazione della fibra alle conseguenze concernenti il cambiamento climatico, le emissioni e l'inquinamento dell'acqua. A tali elementi si aggiungono infine quelli riguardanti la tutela dei diritti delle popolazioni indigene e di responsabilizzazione della società. In particolare, il secondo caso analizzato, Asia Pulp & Paper/Hainan Jinhai, ha ad oggetto le cartiere cinesi, dove lo sfruttamento di legno per la realizzazione di carta da sempre raggiunge livelli molto alti e altrettanto pericolosi e inquinanti. APP, una società che arriva a produrre fino a 1,2 milioni di tonnellate di polpa di cellulosa e 900mila tonnellate di carta all'anno, ha fatto nell'ultimo periodo notevoli investimenti su macchinari in grado di diminuire drasticamente l'inquinamento, consentendo di mantenere in limiti accettabili le emissioni di gas di scarico e materiale di scarto, arri-



vando anche a riutilizzarlo all'interno del processo produttivo. I risultati raggiunti sono a dir poco eccezionali se si pensa che sono persino al di sotto dei livelli europei, arrivando ad una media di consumo di 5 litri di acqua per kg di carta prodotta, non comparabili neppure con gli 8 dell'UE. Tali *case study* sono stati realizzati applicando le sopracitate *10 conditions for a transition toward a Green Economy*, e dimostrano chiaramente che, citando Aniela Maria, Vice Direttrice per Sustainability and Stakeholder Engagement di APP, "developing sustainable business operations is a strategic priority for us giving the tremendous potential to be environmentally friendly across our operations while ensuring robust growth and social welfare: now, we are showing our suppliers, and others, that "green" is good for business too".

Anticorruzione e Responsabilità Sociale d'Impresa

Il rating di legalità

di **Federico Pernazza**

Con la conversione in legge del c.d. "Decreto CRESCITALIA" (n. 1 del 24 gennaio 2012, convertito il successivo 24 marzo con la legge n. 27) è stato introdotto nell'ordinamento giuridico italiano il "rating di legalità" delle imprese. Il nuovo istituto ha carattere di indubbia peculiarità, poiché si configura come uno strumento di promozione ed incentivazione sia del rispetto di norme imperative sia dell'adozione di guidelines e pratiche non vincolanti concernenti l'adeguamento dei comportamenti aziendali a principi etici e di solidarietà sociale.

L'attribuzione del rating di legalità, oltre al prestigio sociale derivante dalla pubblicità dell'elenco delle imprese cui è riconosciuto, comporta procedure semplificate per ottenere finanziamenti pubblici ed agevolazioni nell'accesso al credito bancario: in particolare gli istituti di credito, che omettono di tener conto del rating attribuito in sede di concessione dei finanziamenti alle imprese, sono tenuti a trasmettere alla Banca d'Italia una dettagliata relazione sulle ragioni della decisione assunta.

L'art. 5-ter del decreto legge individua i requisiti soggettivi per l'attribuzione del rating di legalità con riferimento alle imprese operanti sul territorio nazionale, con un fatturato minimo di almeno due milioni di euro, e conferisce le relative competenze amministrative all'Autorità garante della concorrenza e del mercato (AGCM). La previsione normativa ha poi trovato attuazione ed una più analitica disciplina nella delibera dell'AGCM del 14 novembre 2012, che ha stabilito i requisiti che le imprese debbono possedere per vedersi riconosciuto il rating di legalità.

Il rating di legalità è evidentemente facoltativo e quindi l'avvio della procedura per il suo ottenimento può intervenire soltanto a seguito di richiesta dell'impresa.

Ai sensi dell'articolo 2 l'impresa deve presentare all'AGCM una domanda, sottoscritta dal legale rappresentante per via telematica, in cui si dichiara che nei confronti del titolare e del direttore tecnico, se l'impresa è individuale, ovvero degli amministratori, del direttore generale, del direttore tecnico, del rappresentante legale, nonché dei soci persone fisiche titolari di partecipazione di maggioranza, anche relativa, se l'impresa è collettiva, non sono state adottate misure di prevenzione personale e/o patrimoniale, né misure cautelari personali e/o patrimoniali, né sentenze penali di condanna per reati in materia di associazione mafiosa, per reati rilevanti ai sensi della normativa sulla responsabilità amministrativa delle persone giuridiche o per reati tributari. Inoltre, l'impresa non deve essere stata destinataria:

- a) di provvedimenti di condanna da parte dell'AGCM e della Commissione europea, per illeciti *antitrust* gravi;
- b) di accertamenti di un maggior reddito imponibile rispetto a quello dichiarato, divenuti inoppugnabili o confermati con

sentenza passata in giudicato nel biennio precedente la richiesta di rating;

c) di provvedimenti dell'autorità competente dell'accertamento del mancato rispetto delle previsioni di legge relative alla tutela della salute e della sicurezza nei luoghi di lavoro né di violazioni in materia di obblighi retributivi, contributivi e assicurativi, oltre che di obblighi relativi alle ritenute fiscali concernenti dipendenti e collaboratori;

d) di provvedimenti di revoca di finanziamenti pubblici di cui è stata beneficiaria e per i quali non siano stati assolti gli obblighi di restituzione.

L'impresa deve altresì attestare l'effettuazione di pagamenti e transazioni finanziarie di ammontare superiore alla soglia di mille euro esclusivamente per il tramite di strumenti di pagamento tracciabili.

L'AGCM è autorizzata a chiedere tutte le informazioni necessarie alla verifica dei requisiti dichiarati dalle imprese alle pubbliche amministrazioni competenti.

Rispetto ai criteri di valutazione le imprese possono ottenere un rating differenziato tra un minimo di una "stelletta" ad un massimo di tre "stellette". Per ottenere il punteggio minimo, l'impresa deve possedere i requisiti-base stabiliti all'articolo 2 del Regolamento attinenti sostanzialmente al rispetto di un complesso di norme imperative, gravemente sanzionate in via penale o amministrativa. Il Regolamento prevede poi sei ulteriori requisiti che, se rispettati tutti, garantiscono alle imprese il punteggio massimo di tre "stellette" mentre, se rispettati in misura non inferiore al 50% (tre requisiti su sei), attribuiscono due "stellette".

Tali requisiti non attengono evidentemente al rispetto di norme imperative, ma a condotte facoltative considerate, tuttavia, particolarmente utili nella prevenzione e nel contrasto di attività criminose o illegali da parte della stessa impresa richiedente o di imprese che intrattengono relazioni d'affari con la stessa. Le condotte così valorizzate consistono nel:

- 1) rispettare i contenuti del Protocollo di legalità sottoscritto dal Ministero dell'Interno e da Confindustria, delle linee guida che ne costituiscono attuazione, del Protocollo sottoscritto dal Ministero dell'Interno e dalla Lega delle Cooperative e, a livello locale, dalle Prefetture e dalle associazioni di categoria;
- 2) utilizzare sistemi di tracciabilità dei pagamenti anche per importi inferiori rispetto a quelli fissati dalla legge;
- 3) adottare una struttura organizzativa che effettui il controllo di conformità delle attività aziendali a disposizioni normative applicabili all'impresa o un modello organizzativo ai sensi del Decreto legislativo n. 231/2001;
- 4) adottare processi per garantire forme di *Corporate Social Responsibility*;
- 5) essere iscritte in uno degli elenchi di fornitori, prestatori >>

di servizi ed esecutori di lavori non soggetti a tentativi di infiltrazione mafiosa;

6) avere aderito a codici etici di autoregolamentazione adottati dalle associazioni di categoria;

7) denunciare reati previsti dallo stesso Regolamento.

Il *rating* di legalità ha la durata di due anni dal rilascio ed è rinnovabile su richiesta dell'impresa interessata. In caso di perdita di uno dei requisiti-base necessari per ottenere una "stelletta", l'Autorità dispone la revoca del *rating*. Se vengono meno i requisiti grazie ai quali l'azienda ha ottenuto un *rating*

più alto, l'AGCM può comunque ridurre il numero di "stellette" precedentemente riconosciute ad un'impresa, ai sensi del proprio Regolamento.

Allo stato, nell'elenco dell'AGCM risultano iscritte 178 imprese.

Federico Pernazza è Professore di Diritto Privato Comparato – Facoltà di Economia, Dipartimento Scienze Giuridiche dell'Università degli Studi del Molise e Componente della Commissione Anticorruzione di ICC Italia

Concorrenza

Contributo ICC Italia - Consultazione sulle Linee Guida relative alla modalità di applicazione dei criteri di quantificazione delle sanzioni amministrative pecuniarie irrogate dall'Autorità in materia di concorrenza

ICC Italia attraverso la propria Commissione Concorrenza, presieduta dal Dr. Luca Sanfilippo, ha presentato all'AGCM – **Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato** il contributo sulla consultazione pubblica avente ad oggetto "Linee Guida sulla modalità di applicazione dei criteri di quantificazione delle sanzioni amministrative pecuniarie irrogate dall'Autorità in applicazione dell'articolo 15, comma 1, della legge n. 287/90". ICC Italia esprime il proprio apprezzamento all'Autorità per aver sottoposto anticipatamente, ai soggetti interessati, la Proposta di Linee Guida per la definizione di una metodologia di calcolo che quantifichi le sanzioni in applicazione delle norme a tutela della concorrenza, ed avente l'obiettivo di assicurare trasparenza, prevedibilità e carattere obbiettivo alle decisioni assunte dall'Autorità stessa.

imprese.

ICC Italia mette a disposizione dell'Autorità l'esperienza internazionale ICC portando ad esempio la raccolta di *best practice* europee e internazionali denominata "Antitrust Compliance Toolkit". Si tratta di uno strumento flessibile che tiene conto delle diverse dimensioni delle imprese, sul presupposto che in ambito di *compliance* non sia possibile elaborare un modello unico per tutte le realtà aziendali, in quanto occorre tenere conto delle peculiarità dei singoli casi. L'ICC *Antitrust Compliance Toolkit* sarà oggetto di un workshop il prossimo inverno, nel corso del quale verrà presentato alle imprese nazionali.

Nel contributo di ICC Italia viene posto in evidenza come tali Linee Guida, quindi, devono tener conto non solo del quadro normativo e della prassi europea, ma anche dell'art. 11 della Legge 689/1981 che detta, appunto, i principi per la quantificazione della sanzione amministrativa nel nostro ordinamento. Ciò ha come obiettivo quello di portare le Linee Guida a chiarire le modalità di applicazione dei principi sanciti dall'art. 11 e di conseguenza, la gravità della sanzione dovrà prendere in considerazione l'elemento soggettivo e gli effetti dell'illecito.

Tra le osservazioni di carattere generale, ICC Italia sottolinea l'importanza di inserire una sezione relativa alle sanzioni nelle Comunicazioni delle Risultanze Istruttorie (CRI) indicando quei criteri che dovrebbero essere seguiti in caso di accertamento dell'infrazione facendo specifico riferimento ai profili di concreta definizione dei ricavi delle vendite dei prodotti/servizi che si considerano rilevanti, la gravità e la durata della condotta con le motivazioni che hanno indotto l'Autorità a formulare tali valutazioni e le circostanze che potrebbero essere considerate come aggravanti. L'indicazione di questi elementi porterebbe ad una migliore attuazione del *due process*, a beneficio di un pieno contraddittorio al momento non previsto su questo punto fondamentale con grave *vulnus* ai princi- >>



L'Autorità dimostra, così facendo, di aver colto l'importanza che ha, per le realtà imprenditoriali, il riconoscimento di un programma di *compliance antitrust* conforme agli standard applicati non solo a livello europeo ma anche a livello internazionale a garanzia del quadro giuridico entro il quale le imprese, presenti in più giurisdizioni, sono chiamate ad impostare la propria attività; l'impresa si troverebbe così di fronte a criteri chiari e uniformi su base internazionale e l'Autorità, a sua volta, potrebbe valutare con parametri definiti l'operato delle

pio di difesa.

Nel contributo si chiede di riconoscere alle Linee Guida un maggior peso in sede di quantificazione delle sanzioni, che sembrano denotare una flessibilità eccessiva, tale da vanificare l'effettiva realizzazione del principio della certezza del diritto.

Inoltre, l'eccessiva genericità, quando si fa soprattutto riferimento a "specifiche circostanze" dell'illecito, senza peraltro delinearle, si pone in contrasto con il principio di *confiance légitime* consacrato dalla Corte di Giustizia dell'Unione Europea. Sarebbe opportuno a questo proposito circoscrivere e definire in via esemplificativa le suddette circostanze, che dovrebbero presentare portata limitata di carattere "eccezionale".

Sui singoli criteri proposti nelle Linee Guida, ICC Italia ritiene la previsione di una percentuale fissa non inferiore al 15% del valore delle vendite (ai fini del calcolo dell'importo base della sanzione) per cartelli segreti, anche a prescindere dalle dimensioni del mercato e dall'offerta, particolarmente rigorosa e dunque sproporzionata. Inoltre, l'adozione dell'*entry fee*, presente solo in pochissime giurisdizioni, penalizzante per le imprese, in quanto correlata alla gravità della violazione, costituisce una duplicazione del parametro già utilizzato per il calcolo dell'importo base della sanzione. Si propone, dunque, la soppressione dell'*entry fee* o, in subordine, che i valori vengano adeguati agli orientamenti comunitari che stabiliscono un importo compreso tra il 15% e il 25% (anziché il 30%).

Altri Punti delle Linee Guida vengono considerati poco chiari, come i due criteri adottati per il calcolo del valore delle ven-

dite "direttamente o indirettamente interessate dall'illecito", così come la definizione delle circostanze aggravanti previste dal Punto 21 e delle circostanze attenuanti previste al Punto 23.

Infine, appare discriminatoria e non conforme ai requisiti di *predictability* la possibilità di incrementare l'importo base della sanzione fino al 50% qualora l'impresa responsabile abbia realizzato a livello mondiale un fatturato particolarmente elevato oppure appartenga ad un gruppo di significative dimensioni economiche.

ICC Italia chiede, in sintesi, all'Autorità maggiore chiarezza e uniformità e confida che essa possa adeguare il testo della Proposta al fine di assicurare la massima aderenza e funzionalità delle Linee Guida all'effettiva attuazione dei principi di certezza del diritto e trasparenza dell'azione amministrativa, fattori ritenuti essenziali per lo sviluppo dell'attività imprenditoriale di cui ICC è esponente.

ICC Italia ribadisce, infine, la propria piena disponibilità ad avviare un fattivo confronto con l'Autorità in particolare per quanto concerne l'individuazione dei requisiti dei programmi di *compliance* conformi alle *best practice* europee ed internazionali, offrendosi di mettere a fattor comune l'esperienza internazionale già consolidata da ICC in sede di elaborazione del citato "Antitrust Compliance Toolkit".

Per altri punti più specifici delle osservazioni di ICC Italia alla proposta di Linee guida dell'AGCM si rimanda al link:

http://www.iccitalia.org/pdf/ICC_Contributo_alla_consultazione_AGCM.pdf

Politiche del Commercio e degli Investimenti Internazionali

Le priorità della ICC per la post-Bali Agenda



Eliminazione delle barriere tariffarie e non tariffarie; raggiungimento di un accordo sulle tematiche più critiche dei negoziati, ossia agricoltura, accesso al mercato dei prodotti non agricoli e servizi; conclusione di accordi regionali finalizzati alla riduzione delle barriere nel commercio e negli investimenti purché di complemento e rafforzamento, e non di ostacolo, al sistema multilaterale degli scambi; ampliamento della copertura dei prodotti dell'Accordo WTO in tema di Information Technology, finalizzato all'incentivazione del commercio elettronico; promozione del commercio di prodotti *green* portando a conclusione il nuovo negoziato WTO per la riduzione ed eliminazione delle tariffe su questi prodotti.

Queste le cinque priorità individuate dal mondo delle imprese rappresentate dalla ICC per la post-Bali Agenda, tesa ad una maggiore liberalizzazione degli scambi di merci e servizi in tutto il mondo.

Uno dei principali problemi affrontati dalle imprese nelle loro operazioni con l'estero nell'attuale economia globalizzata è la mancanza, o l'inadeguatezza, di regole armonizzate in alcuni settori particolarmente delicati del commercio. Il ruolo della WTO di inglobare sempre più Paesi nel suo sistema multilaterale e di rendere le sue regole sul commercio e sugli investimenti più efficaci e condivise possibile è fondamentale.

Il primo passo, secondo ICC, nel porre l'Agenda post-Bali è quello di assicurare una rapida attuazione e ratificazione dell'accordo WTO sulla *Trade Facilitation*. Alcuni aspetti essenziali saranno i tempi, i modi e le procedure di attuazione dell'Accordo in ciascun Paese aderente per minimizzare possibili divergenze e preservare i benefici tanto attesi, laddove persino le differenze linguistiche possono determinare disparità nell'applicazione operativa.

ICC promuove ogni sforzo finalizzato al raggiungimento di >>

un'intesa equilibrata su agricoltura, accesso al mercato non agricolo e servizi, che rappresentano i temi chiave di particolare rilevanza per le imprese e che hanno fatto emergere le maggiori criticità nel corso di tutto il Negoziato. Pur nella loro specificità, queste tre aree presentano delle interconnessioni e un risultato complessivo realmente efficace si avrebbe soltanto affrontandole parallelamente per trovare, nel pacchetto finale del DDA, il giusto bilanciamento su cui tutti i Membri possano concordare.

In considerazione del ruolo sempre crescente che l'*Information Technology* (IT) assume in tutti gli aspetti dell'economia, anche questo tema è divenuto sempre più rilevante nel Negoziato. ICC sostiene che l'ampliamento della copertura di prodotti nell'ambito dell'*Information Technology Agreement* (ITA) contribuirebbe ad eliminare progressivamente le tariffe in questo settore e ad incrementare gli scambi di prodotti e servizi IT - purché non si incorra in una eccessiva tassazione del commercio elettronico -, nonché a dare un forte stimolo allo sviluppo del commercio e, in particolare, dell'economia digitale.

I benefici di questo ampliamento non si dispiegherebbero soltanto sui Paesi maggiori esportatori di prodotti IT, ma ricadrebbero a cascata sulle economie dei Paesi importatori, in particolare sulle Piccole e Medie Imprese dei Paesi in via di sviluppo che, grazie al ricorso alle nuove tecnologie, possono dare impulso al proprio sviluppo economico e sociale.

La liberalizzazione degli scambi di servizi nell'ambito dei negoziati WTO, rispetto al contesto giuridico del *General Agreement on Trade in Services* (GATS), ha un potenziale ancora tutto da dispiegare e dunque molte sono le attese, da parte del mondo delle imprese, in termini di crescita del commercio mondiale e creazione di posti di lavoro. I negoziati attualmente in corso per il *Trade in Services Agreement* (TiSA), che coinvolgono oltre 50 Paesi rappresentanti complessivamente il 70% del commercio mondiale di servizi, e l'interesse recentemente mostrato dalla Cina a prendervi parte costituiscono un'opportunità per dare impulso ad una maggiore liberalizzazione in questo settore e costituire la base per un analogo risultato nel negoziato WTO.

Gli accordi plurilaterali - regionali o preferenziali - infatti, rappresentano una via alternativa per accelerare il processo dei negoziati multilaterali sia perché consentono di raggiungere livelli diversi di liberalizzazione sia perché sono in grado di trattare tematiche maggiormente specifiche, purché non si risolvano in una eccessiva frammentazione normativa che, in un'economia basata sulle *global value chain* quale quella attuale, determini un incremento di costi per le imprese.

E' auspicabile, infatti, una sempre maggiore convergenza e complementarietà degli accordi regionali e preferenziali al sistema WTO, anche attraverso l'applicazione del *Transparency Mechanism* per la notifica degli accordi regionali.

Uno dei settori in cui bisognerebbe portare avanti iniziative, inizialmente anche su base plurilaterale/regionale e/o settoriale in mancanza di progressi nei negoziati multilaterali, finalizzate alla riduzione delle barriere è quello della *green eco-*

nomy, per dare impulso ad una crescita sostenibile e dare un più libero accesso a tecnologie efficienti ed efficaci dal punto di vista ambientale. Una maggiore liberalizzazione si rende indispensabile non solo per i prodotti e servizi strettamente definibili "ambientali", ma per tutta un'ampia gamma di tecnologie e settori che nel lungo periodo possono contribuire a realizzare l'enorme potenziale della *green economy*, in particolare a vantaggio delle economie in via di sviluppo. Un esempio apprezzabile è l'iniziativa di un gruppo di 14 Paesi - tra cui Unione Europea, Stati Uniti, Canada e Cina - di avviare negoziati per la liberalizzazione degli scambi di beni ambientali attraverso l'eliminazione delle tariffe relative a una lista di 54 prodotti già concordata in sede APEC. L'auspicio di ICC è che quest'iniziativa si allarghi a sempre più Paesi e a un numero maggiore di prodotti perché si possa raggiungere un accordo veramente globale verso una economia più verde, scoraggiando allo stesso tempo regolamentazioni unilaterali che hanno l'effetto di creare barriere e restrizioni.

Tema estremamente delicato è quello della protezione e della promozione degli investimenti. I benefici degli investimenti transnazionali sono ampiamente riconosciuti e considerati indispensabili al fine di creare posti di lavoro, aumentare la concorrenza, offrire una più ampia scelta ai consumatori, incrementare le entrate statali in quanto facilitano l'afflusso di capitali, tecnologie e *expertise* a favore delle imprese locali che beneficerebbero di nuove opportunità in termini di scambi commerciali e *global value chain*.

Suscita preoccupazione, quindi, il fatto che il 2013 abbia fatto registrare, secondo dati Unctad, un incremento delle regolamentazioni restrittive del 25% rispetto al 2000, fenomeno evidente soprattutto nei Paesi avanzati che hanno fatto ricorso a tali meccanismi per proteggere, in un momento di crisi quale quello vissuto negli ultimi anni, interessi e industrie nazionali. Le imprese hanno bisogno di poter contare su un clima per gli investimenti internazionali prevedibile e duraturo, nonché armonizzato e ciò può essere realizzabile solo attraverso il contesto multilaterale offerto dalla WTO.

Sempre in ambito WTO, è opinione della ICC che il *Dispute Settlement Understanding* (DSU) vada modificato, rafforzandolo in modo da assicurare ai membri WTO uno strumento più rapido, efficace e trasparente per il rispetto degli impegni; così come occorrerebbe riconsiderare la regolamentazione delle restrizioni quantitative alle esportazioni ed incoraggiare lo sviluppo di una disciplina uniforme per le imprese a esclusiva o prevalente partecipazione statale che competono sul mercato.

Infine, ICC esprime preoccupazione per la crescente tendenza a mettere in pratica barriere non tariffarie di localizzazione, finalizzate alla creazione di posti di lavoro e alla promozione delle imprese nazionali a svantaggio delle concorrenti straniere, determinando effetti distorsivi sul commercio mondiale e inevitabili ricadute negative anche sull'economia degli stessi Paesi che le adottano.



Calendario delle prossime riunioni ICC

2-5 settembre	Ninth IGF Meeting	Istanbul
5 settembre	Competition Commission meeting with the EC Director General for Competition	Brussel
9 settembre	Competition Commission meeting	New York
30 – 1° ottobre	Commission on Digital Economy	Parigi
1 – 3 ottobre	Commission on Trade and Investment Policy	Ginevra
2 – 3 ottobre	Commission on Marketing and Advertising Policy	New York

CERTIFICATE in International Commercial and Investment Arbitration Theory and Practice



Roma, 15-19 settembre 2014

ICC, in collaborazione con AIA - Associazione Italiana per l'Arbitrato, Camera Arbitrale Milano e Università degli Studi Roma Tre, organizza dal 15 al 19 settembre 2014 il Certificate in "International Commercial and Investment Arbitration - Theory and Practice".

Il corso sarà tenuto da docenti universitari, *in-house counsel* e professionisti e offrirà una prospettiva teorico-pratica dell'arbitrato commerciale internazionale e dell'arbitrato degli investimenti. Sono previsti 24 crediti formativi.

[Programma completo](#)

Prossimi appuntamenti ICC Italia

IN EVIDENZA

SEMINARIO ICC ITALIA

Strumenti di pagamento e trasporti internazionali: punti critici e cautele necessarie

Roma, 22 settembre 2014

Obiettivo del Seminario

Fornire ai partecipanti una visione a 360° sulla correlazione tra i termini contrattuali, quelli di trasporto e di regolamento del prezzo. Effettuare un'analisi delle varie opportunità offerte al fine di costruire un rapporto rischi/coperture il più possibile vicino alle esigenze di tranquillità nell'affrontare le vendite e gli acquisti internazionali.

[Scarica il programma](#)

Docenti

Maurizio FAVARO

Giornalista pubblicista e consulente all'export, Confindustria Venezia; Componente del Gruppo di lavoro Incoterms® della Commissione Diritto e Pratica del Commercio Internazionale di ICC Italia

Alfonso SANTILLI

Responsabile del Servizio Estero della Banca Popolare di Vicenza; Componente della Commissione Bancaria di ICC Parigi e di ICC Italia; Presidente di Credimpex-Italia



Calendario

9/30 ottobre Seminario Vendita e fornitura internazionale di macchinari ed impianti industriali
Relatore: Claudio Perrella

novembre (Data da confermare)
Financial Crime Conference

20 novembre Seminario Le imprese della moda e l'internazionalizzazione: aspetti fiscali
Relatori: Paolo de Capitani – Alberto Pluviano

novembre/dicembre (Data da confermare)
ICC Antitrust Compliance Toolkit Conference
Relatori: Luciano Di Via – Luca Sanfilippo

2 dicembre Seminario La negoziazione e la redazione dei contratti di compravendita internazionale e delle principali clausole di consegna – Incoterms® 2010
Relatori: Fabio Bortolotti – Giovanna Bongiovanni

3 dicembre
Arbitrato Commerciale
Relatori: Andrea Carlevaris – Maria Beatrice Deli Eliana Maria Tornese

Il Trade Facilitation Agreement di Bali e gli Investimenti Diretti all'Estero (IDE)

di Vincenzo Porcasi



Come afferma¹ Roberto de Azevedo, Direttore Generale dell'Organizzazione Mondiale del Commercio (OMC) di Ginevra, nella conferenza del 17 luglio 2014 tenuta a Canberra presso la Crawford School of Public Policy, Australian National University, il completamento del percorso iniziato a "Doha" anche in materia di *Foreign Direct Investments* (FDI) potrà essere completato, se c'è la volontà politica², in occasione dei lavori preparatori del prossimo G20, che sarà come noto presieduto dall'Australia.

Mentre molto si discute in tema di agricoltura e di servizi,

ben poco si dice in tema di *foreign direct investments*, se non per richiamare quanto già affermato sul punto dalla "Doha Declaration" nel capitolo *Relationship between trade and investments*³: gli Stati devono porre a fondamento della propria azione e le aziende in tal senso devono orientare la loro attività innanzitutto all'uso dell'obbligo di certificazione, vuoi sul prodotto, vuoi sulla filiera produttiva, vuoi sulla trasparenza anche economica e finanziaria nonché sulla responsabilità sociale delle imprese che operano nel contesto globale nel rispetto dei principi base previsti dal GATS-type. Particolarmente rileva tuttavia, come sottolineato da de Azevedo, il ruolo degli accordi regionali del tipo APEN nell'area del Pacifico, che caratterizzano la progressiva liberalizzazione nell'area commerciale di beni e servizi tra i Paesi partecipanti fra i quali presto si annovererà la *People's Republic of China*⁴.

Nelle parole di de Azevedo, ricorre la preoccupazione come gli accordi regionali o subcontinentali – ad esempio l'UMA o l'APEN anzidetto – possano avere un effetto limitativo a livello di estendibilità multilaterale degli stessi, in linea con quanto giustamente sottolineava Pascal Lamy, Direttore Generale dell'OMC prima di Azevedo.

Peraltro, sul punto degli IDE/FDI non potrà non avere influenza anche la appena annunciata creazione della nuova Banca di Sviluppo dei Brics⁵, che dovrebbe avere sede nel 2016 a Shanghai e prima presidenza a New Delhi.

>>

1 "Bali has created the opportunity to herald a new era in the WTO. But whether we take this opportunity is up to the members. It will be a question of political will".

2 Cfr. Relazione de Azevedo cit.: "Frankly, it is too soon to give a definitive response. But I think what is clear is that Bali created a once in a lifetime opportunity to achieve this change — to revitalise trade talks at the multilateral level — and to deliver significant gains in growth and development".

3 Ministerial Conference Fourth Session, Doha, 9-14 november 2001. Ministerial Declaration adopted on 14 november 2001. Work Programme: Relations Between Trade and Investments.

20 - Recognizing the case for a multilateral framework to secure transparent, stable and predictable conditions for long-term cross-border investment, particularly foreign direct investment, that will contribute to the expansion of trade, and the need for enhanced technical assistance and capacity-building in this area as referred to in paragraph 21, we agree that negotiations will take place after the Fifth Session of the Ministerial Conference on the basis of a decision to be taken, by explicit consensus, at that session on modalities of negotiations.

21 - We recognize the needs of developing and least-developed countries for enhanced support for technical assistance and capacity building in this area, including policy analysis and development so that they may better evaluate the implications of closer multilateral cooperation for their development policies and objectives, and human and institutional development. To this end, we shall work in cooperation with other relevant intergovernmental organisations, including UNCTAD, and through appropriate regional and bilateral channels, to provide strengthened and adequately resourced assistance to respond to these needs.

22 - In the period until the Fifth Session, further work in the Working Group on the Relationship Between Trade and Investment will focus on the clarification of: scope and definition; transparency; non-discrimination; modalities for pre-establishment commitments based on a GATS-type, positive list approach; development provisions; exceptions and balance-of-payments safeguards; consultation and the settlement of disputes between members. Any framework should reflect in a balanced manner the interests of home and host countries, and take due account of the development policies and objectives of host governments as well as their right to regulate in the public interest. The special development, trade and financial needs of developing and least-developed countries should be taken into account as an integral part of any framework, which should enable members to undertake obligations and commitments commensurate with their individual needs and circumstances. Due regard should be paid to other relevant WTO provisions. Account should be taken, as appropriate, of existing bilateral and regional arrangements on investment.

4 APEC has been an important testing ground where regional endeavours have inspired much broader efforts. Trade facilitation started in APEC and environmental goods liberalisation was also an idea that started in APEC with 54 products.

5 ANSA, ISPI, La Stampa, "Il Sole 24 Ore", 15-16 luglio 2014.

Infatti, gli IDE/FDI sono finalmente riconosciuti (anche in Italia, con il concetto del *made by Italy world wide* e non esiste al mondo alcun prodotto "made in" ma esistono prodotti e servizi concepiti e organizzati dal "made by") come uno dei fattori chiave determinanti per la crescita economica e il miglioramento della qualità della vita, unico parametro atto a misurare i risultati di qualsiasi politica economica. Infatti, l'operatore che investe vuole stabilire legami economici durevoli, previo pagamento delle imposte nei luoghi in cui produce reddito imponibile.

L'IDE può quindi portare benefici a chiunque: crea opportunità per gli investitori e aiuta i paesi in via di sviluppo ad acquisire uno sviluppo sostenibile, riducendo l'inoccupazione, tutelando l'ambiente e rinnovando altresì la tecnologia. Per i paesi sviluppati gli IDE sono particolarmente importanti: non accrescono il debito, rappresentano una riserva valutaria di seconda linea e ampliano la base operativa delle imprese anche in termini di approvvigionamento di materie prime e semilavorati, rendono più efficiente la logistica facendo diminuire i costi, l'impatto ambientale che il costo dei trasporti in linea con i criteri fissati dalla *Facility* di cui al *Trade Facilitation Agreement*.

Tuttavia, il presupposto per cui gli investimenti si muovono non è tanto la pur sempre necessaria remunerazione del capitale, ormai contenibile nel concetto di responsabilità sociale che rende giustizia all'antico confronto fra proprietà dei mezzi di produzione e gestione degli stessi, quanto piuttosto il loro bisogno di operare in un clima di stabilità del quadro sociale e politico nel quale si vanno a inserire, di trasparenza dell'azione amministrativa e di governo, di programmabilità dell'azione imprenditoriale, anche in funzione della determinabilità del prelievo fiscale e della non discriminazione verso gli operatori non residenti o di diversa provenienza.

L'accordo che dovrà andare a fissare le nuove regole sui movimenti di capitali e gli IDE, non potrà non tener conto di tali aspetti. L'atto negoziale deve portare alla creazione di un ambiente favorevole allo sviluppo degli investimenti, determinando all'interno dei singoli Stati la produzione di normative non discriminatorie, automaticamente applicabili e quindi non suscettibili di interpretazione amministrativa e quindi di corruzione.

Nella letteratura è ampiamente riconosciuto che gli investimenti diretti all'estero si realizzano quando c'è la contemporanea presenza di tre tipi di fattori⁶: la presenza di *ownership advantages*, ovvero di vantaggi concorrenziali legati all'impresa, la presenza di *locational advantages* nel Paese destinatario, e la presenza di *internationalization advantages*, cioè di vantaggi commerciali maggiori nell'instaurare delle relazioni *intra-firm* piuttosto che delle relazioni a distanza tra Paese investitore e Paese ricevente, nel contesto anche degli accordi

regionali che man mano intervengono.

Mentre la prima e l'ultima condizione riguardano gli IDE dal punto di vista dell'impresa, la seconda è relativa al luogo in cui si va ad intraprendere l'investimento e ha un'importanza cruciale per i flussi in entrata verso il paese ospitante. Se si verifica solo la prima circostanza, le imprese procedono tramite l'attività di esportazione, con licenze o vendita di patenti per servire il mercato estero. Se la terza condizione si aggiunge a quella di vantaggi di proprietà, gli investimenti diretti all'estero diventano il metodo preferito per svolgere la propria attività all'estero, ma solo in presenza di vantaggi di localizzazione. Tra le tre condizioni che dunque si devono verificare perché si intraprenda un investimento diretto all'estero, le caratteristiche di localizzazione sono le uniche sulle quali il governo del paese ricevente l'investimento può intervenire direttamente. La relativa importanza dei *locational advantages* dipende da almeno quattro aspetti degli investimenti: dalla motivazione (ad esempio, *resource-seeking*, *market-seeking*, ecc.), dal tipo di investimento (nuovo o successivo), dal settore di interesse (ad esempio, manifatturiero o di servizi) e dal tipo di investitore (piccola o media o grande società multinazionale).

Ma l'importanza delle determinanti muta nel tempo, seguendo i cambiamenti dell'ambiente economico che si evolve.

Spesso un ambiente stabile dal punto di vista macroeconomico è anche accompagnato da una certa stabilità a livello politico. Frequenti cambiamenti politici legati all'ambiente in cui operano le imprese straniere, alla politica fiscale e di cambio sono distanti dall'ispirare fiducia nella stabilità delle economie dei paesi destinatari degli investimenti da parte delle aziende investitrici. La stabilità politica e quella economica risultano sempre più spesso intrecciate. Le politiche più relative agli investimenti diretti consistono in leggi e regolamentazioni che governano l'entrata e le operazioni che un investitore diretto estero può svolgere all'interno del paese straniero, gli standard di trattamento loro accordati e il funzionamento dei mercati all'interno dei quali essi operano.

Tra le varie politiche supplementari utilizzate per influenzare le scelte di dove avviare l'investimento, la politica commerciale di un paese gioca un ruolo predominante. Tra le altre politiche si possono considerare quelle di privatizzazione e quelle messe in atto grazie ad accordi internazionali, come i trattati bilaterali di investimento. Questi focalizzano l'attenzione su aspetti come quello della tutela dell'investitore e delle garanzie relative agli investimenti.

Con la creazione di regimi regionali di integrazione, l'accesso ai mercati regionali sostituisce l'accesso al mercato nazionale come determinante. In generale, gli schemi di integrazione regionale permettono il libero scambio tra i paesi che ne fanno



WORLD TRADE ORGANIZATION

6 Dunning J., *Multinational Enterprises And The Global Economy*, Addison Wesley, (1993) London.

7 OECD, *New Horizons For Foreign Direct Investment*, Global Forum on International Investment, (2001) Paris.

parte, ma hanno come effetto la riduzione delle importazioni nei confronti di paesi terzi. Infatti, il fattore di libertà commerciale è utile come stimolo alla dimensione del mercato, mentre l'elemento tariffario impedisce le importazioni all'interno della regione da parte di paesi ad essa esterni.

Entrambi questi effetti possono far aumentare il flusso di investimenti verso la regione. L'effetto desiderato di allargamento del mercato è molto più significativo di quello tariffario nell'attrarre un maggior volume di IDE. Inoltre, quello di eliminare le imperfezioni del mercato, e di liberalizzare il commercio e gli investimenti, è compito della politica che precede o accompagna gli accordi di integrazione. In realtà, l'integrazione di per se non produce grossi effetti: i fattori che davvero stimolano il volume degli investimenti sono la rimozione di barriere e di ostacoli al commercio e al regime degli investimenti⁷. Il trattamento degli investitori stranieri, agenti anche attraverso fiduciarie o trust companies, dovrebbe essere basato sui principi generali dell'OMC di non discriminazione (Trattamento della Nazione più favorita e equiparazione ai residenti, anche per quanto attiene il regime degli espropri e delle nazionalizzazioni).

Di conseguenza l'applicazione dei detti principi manterrebbe inalterato il diritto dei paesi ospiti di legiferare sul loro territorio in materia di politiche economiche e del lavoro, in maniera tuttavia non discriminatoria verso i capitali di non residenti.

Gli investitori sono permeati, nella scelta dei luoghi dove investire, da una serie di preoccupazioni sul rischio di investimento all'estero, talune vere altre frutto d'immaginazione. Un tale approccio spesso vanifica le singole politiche di attrazione poste in essere dai diversi Paesi, vuoi in via di sviluppo che *Least Developed Countries*. Certamente, l'elaborazione di un nuovo sistema giuridico multilaterale, dotato di propri strumenti per la conciliazione delle controversie, da solo non garantisce il risultato in termini di nuovi flussi d'investimento, sempre come previsto dalla "Doha Declaration". Ma certamente una normativa adeguata dovrebbe consentire un'espansione dei flus-

si riducendo a livello minimale il rischio associato a qualsiasi nuova allocazione all'estero.

Tali garanzie normative potrebbero poi sposarsi con singoli programmi di incentivazione fiscale, finanziaria e assistenziale, anche in termini di aree attrezzate (cfr. il modello irlandese).

L'attuale frammentazione di norme sul trattamento degli IDE (in atto, esistono fra Stati ben 11.000 strumenti di protezione bilaterale "BIT-Bilateral Investment Treaties", senza considerare gli accordi regionali o multilaterali) non è soddisfacente. Gli investitori considerano tale proliferazione come segno di inefficienza e di mancanza di trasparenza. Per tale ragione gli operatori, anche le multinazionali, sono sempre alla ricerca di paesi in grado di offrire certezze giuridiche e non agiscono in funzione solo di criteri di opportunità economica, come dovrebbe essere.

Il problema è ancora più sentito dalle PMI, come le italiane e quelle di altri paesi, che vogliono internazionalizzarsi. Esse non hanno le capacità di verificare e di adattarsi a sistemi legislativi in continuo cambiamento, specie nel campo delle politiche di protezione degli investimenti, e quindi considerano troppo elevato il rischio connesso alla *policy* dei diritti.

Ovviamente, i Governi devono conservare il diritto di regolare l'attività economica dei paesi in cui operano con riferimento al modello di sviluppo, all'ambiente e alle condizioni sociali, nel quadro tuttavia del principio del diritto alla coesistenza e alla pari dignità ormai assunto a principio base delle nuove politiche europee di vicinato 2014/2020 (*ENI - European Neighbourhood Instrument*).

La questione dell'accesso al mercato dovrebbe quindi essere indirizzata in maniera tale da consentire a ciascun paese di assorbire gli IDE in una maniera e a un ritmo compatibile con le politiche interne, prevedendosi in caso di apertura di conflitti la loro gestione solo attraverso procedure di tipo conciliativo.

Vincenzo Porcasi, Componente del Consiglio Direttivo di ICC Italia, è Docente di Diritto del Commercio Internazionale e Politiche Europee di vicinato e di prossimità presso la Facoltà di Scienze Politiche dell'Università "Niccolò Cusano", telematica - Roma

Appello della ICC

“Non fermate il Trade Facilitation Agreement (TFA)”



La International Chamber of Commerce (ICC), in una lettera indirizzata ai Ministri del Commercio di oltre 100 Paesi, si appella per sottolineare l'estrema importanza della firma – prevista entro il 31 luglio - del Protocollo relativo all'implementazione del *Trade Facilitation Agreement* (TFA) nell'ambito della WTO e per evidenziare, di contro, gli effetti negativi di un suo fallimento.

Il timore della ICC nasce dalla proposta avanzata da un numero ristretto di membri WTO, tra cui l'India, di postporre l'implementazione dell'Accordo fino a che non siano completati i negoziati su altri aspetti dell'Accordo raggiunto a Bali lo scorso anno (il c.d. “Pacchetto di Bali”), tra cui quello relativo alla questione dei programmi di stoccaggio pubblico ai fini della sicurezza alimentare.

Secondo ICC, tale proposta, se venisse accolta, interromperebbe il processo di liberalizzazione del commercio multilaterale in corso e priverebbe tutti i Paesi dei benefici derivanti dall'Accordo che, se pienamente realizzato, contribuirebbe all'incremento della crescita mondiale, in un momento così delicato quale quello attuale.

Le riforme previste dal TFA, infatti, consentirebbero un miglioramento delle operazioni doganali rendendole più veloci ed efficienti, offrendo maggiori opportunità per tutte le imprese, sia dei Paesi avanzati sia di quelli in via di sviluppo. Tali riforme porterebbero, nel tempo, un aumento di mille miliardi di dollari all'economia mondiale, la creazione di 21 milioni posti di lavoro, di cui 18 nei Paesi in via di sviluppo, e un impulso alle esportazioni mondiali del 10%.

ICC esorta, quindi, i Ministri del Commercio di tutti i Paesi WTO a insistere per trovare una soluzione efficace, in linea con gli Accordi del dicembre scorso, per superare questo *impasse* e non lasciare l'adozione del TFA ostaggio di ulteriori ritardi che mettano a repentaglio i futuri accordi multilaterali WTO e i relativi benefici per l'economia mondiale.



The WTO's trade facilitation agreement has the potential to deliver a massive stimulus to the world economy—estimated at a possible **\$1trillion boost** over time to global GDP.

The deal has the potential to generate as many as **21 million jobs**, 18 million of which would be created in developing economies.



Trade facilitation reforms will enable many companies to trade internationally for the first time—with improved border and customs measures potentially triggering a **60 to 80 percent increase** in cross-border SME sales in some countries.



Implementing the Agreement will significantly **reduce transaction costs** in global supply chains, in turn reducing the price of many essential goods.



The Agreement contains smart provisions to ensure that perishable goods don't get stuck at borders—an all too common problem which contributes to shockingly **high rates of food wastage** in some economies. These reforms are vital to support many of the world's poorest.

Implementation of the Trade Facilitation Agreement is an essential first step towards concluding the WTO's Doha Round of trade talks. Other multilateral agreements on important issues such as **agriculture reform will be in jeopardy** if this landmark deal fails.



Data sources: Peterson Institute for International Economics, International Chamber of Commerce

#savetheTFA

ICC INTERNATIONAL
CHAMBER
OF COMMERCE
The world business organization

Chiusura raffinerie e settore petrolifero in crisi: quanto rischia l'Italia?



“In Europa le raffinerie ristrutturano, in Italia chiudono: queste sono barzellette”. Così il Presidente di FederPetroli Italia, il Dott. Michele Marsiglia, commenta la presunta decisione del nuovo manager di ENI di chiudere alcune tra le più importanti raffinerie italiane come quella di Gela, Marghera, Livorno e Priolo. Eppure solo qualche mese fa persino il governatore della Sicilia Crocetta aveva autorizzato le trivellazioni nel Canale di Sicilia ed anche l'Unione Petrolifera ha, in numerose occasioni, invitato allo sfruttamento delle risorse di idrocarburi italiane. La questione si rivela certamente complicata essendo ENI l'azienda energetica di Stato: la causa della probabile chiusura di Gela è connessa alla revoca di 700 milioni di investimenti a causa di eccedenze di raffinazione, in un momento in cui il consumo italiano si attesta intorno ai 56 milioni di tonnellate di carburanti, comportando un *over capacity* di 40 milioni di tonnellate, prodotto di quasi 7 raffinerie. Tutto ciò, però, comporta gravi effetti sull'economia italiana, quale il rischio di fallimento del 60% delle aziende che lavorano nell'indotto di raffinazione. Come fa notare Marsiglia nel suo comunicato stampa dello scorso 30 Luglio, “ENI dovrebbe essere la nostra 'Grande Sorella' e sviluppare petrolio per tutta l'industria italiana, invece abbiamo le nostre aziende con +48% di fatturato in Kazakistan”, esportando quindi i processi di *topping* all'estero e togliendo lavoro ad un numero indefinito di aziende, ma anche e soprattutto di persone, quasi 100mila tra occupazione diretta e indiretta.

E mentre ENI sceglie politiche industriali apparentemente non in linea con le strategie per lo sviluppo del settore energetico italiano, il nostro Presidente del Consiglio Matteo Renzi rilascia dichiarazioni in netto contrasto con tale orientamento: “È impossibile andare a parlare di energia e ambiente in Europa

se nel frattempo non sfrutti l'energia e l'ambiente che hai in Sicilia e in Basilicata. Io mi vergogno di andare a parlare delle interconnessioni tra Francia e Spagna, dell'accordo Gazprom o di South Stream, quando potrei raddoppiare la percentuale del petrolio e del gas in Italia e dare lavoro a 40 mila persone e non lo si fa per paura delle reazioni di tre, quattro comitatini”. Senza entrare nel merito di queste parole che sono certamente forti, tutto ciò denota alcune rilevanti incoerenze ed anche lacune nella politica industriale e sociale italiana, senza considerare inoltre la questione ambientale, inevitabilmente connessa alla chiusura di questi impianti. In caso di chiusura quali piani di bonifica sono stati proposti? E soprattutto a carico di chi andranno?

Il presidente dell'Unione Petrolifera Alessandro Gilotti ha chiaramente parlato di mancanza di competitività delle raffinerie italiane, non in grado di fare profitto neppure nel breve-medio termine a causa del calo dei consumi di carburanti, di costi strutturali difficili da sostenere, e di “normative europee ancora più vincolanti in termini di emissioni”, ma anche dell'euro forte.

Analizzando i dati sull'attività petrolifera del pre-consuntivo Up 2013, bastano pochi numeri per comprendere quanto grave sia la crisi nel settore: un calo dell'11,9% delle lavorazioni, -6% del tasso di utilizzo degli impianti, il 13,5% in meno rispetto al 2012 dell'onere che l'Italia sostiene per l'approvvigionamento dall'estero e persino il -9,2% per quanto riguarda la fattura petrolifera rispetto al 2012. Si parla di un'influenza negativa sul PIL nazionale che può arrivare fino al 2%, il che non aiuta un Paese in difficile ripresa come l'Italia.

L'unica soluzione possibile per evitare questa nuova crisi è investire in nuove tecniche estrattive non invasive, in regola con le normative comunitarie, creando riserve di stoccaggio strategico, unitamente ad una valida ed efficiente politica energetica sulle rinnovabili. Due settori che devono essere sviluppati insieme, per permettere all'Italia di avere ruoli strategici in materia di approvvigionamento energetico, evitando così continue e rischiose dipendenze da fonti esterne e mercati poco stabili. Ma ciò che forse in questo momento conta di più è il fattore umano: producendo con i nostri giacimenti si potrebbe configurare un indotto occupazionale di oltre 10.000 persone tra impianti a terra ed in mare, appalti, introiti statali legati alla ripresa di questo business con bollette per le famiglie ridotte fino al 70%. Secondo FederPetroli, infine, non vi sarebbe neppure la necessità di fondi del Governo, dato che “con le riserve petrolifere italiane si riesce a far fronte a tutti i piani di investimento per la riqualificazione ambientale ed adeguamento delle strutture”.

Ciò che è certo in questo momento è che è assolutamente necessaria una politica industriale ed energetica italiana in grado di confrontarsi sulle principali questioni che caratterizzano il settore. Solo attraverso un vivo e costruttivo dibattito tra i player nazionali ed europei in materia si possono porre le basi per lo sviluppo e la ripresa del nostro Paese.

Unitarietà dell'IVA: la sentenza storica della Corte di Giustizia UE



Il 17 luglio scorso la VI sezione della Corte di Giustizia dell'UE si è pronunciata con una storica sentenza in merito al presunto obbligo di pagamento dell'Imposta sul Valore Aggiunto (IVA) in relazione all'importazione di merci non introdotte fisicamente in un deposito fiscale, nonostante il previo versamento di tale imposta fosse già avvenuto attraverso il meccanismo dell'inversione contabile (*reverse charge*).

Tale sentenza, avente come riferimento normativo l'art. 16, par. 1 della sesta direttiva 77/388/CEE del Consiglio, del 17 maggio 1977, in materia di armonizzazione delle legislazioni degli Stati membri relative alle imposte sulla cifra di affari – Sistema comune di imposta sul valore aggiunto: base imponibile uniforme, come modificata dalla direttiva 2006/18/CE del Consiglio, del 14 febbraio 2006, riconosce chiaramente la mancanza di legittimazione in capo all'Agenzia delle Dogane nel richiedere tale pagamento nel caso non vi sia stata un'introduzione fisica della merce importata nel deposito fiscale, essendo già stata soggetta al *reverse charge*.

Tale meccanismo, infatti, eliminando la detrazione dell'IVA sugli acquisti, si configura di fatto come un metodo di assolvimento dell'imposta e, nel quadro del diritto dell'Unione Europea ed in particolare della sesta direttiva 77/388/CEE, come modificata dalla direttiva 2006/18/CE, risulta evidente un'interpretazione nel senso che, conformemente al principio di neutralità dell'imposta sul valore aggiunto, "essa osta ad una normativa nazionale in forza della quale uno Stato membro richiede il pagamento dell'IVA all'importazione sebbene la medesima sia già stata regolarizzata nell'ambito del meccanismo dell'inversione contabile, mediante un'autofatturazione e una registrazione nel registro degli acquisti e delle vendite del soggetto passivo".

Nel caso in questione l'importazione nel territorio dello Stato italiano di tali merci era stato attuato da una società, soggetto passivo di imposta residente, e sulla dichiarazione doganale veniva esplicitata la destinazione al deposito fiscale ai fini dell'IVA, con la rilevante conseguenza che nessun versamento di imposta fosse stato richiesto. Una volta avvenuta l'iscrizione nel registro di magazzino in ingresso e in uscita, il transito delle merci nel deposito IVA era avvenuto solo virtualmente

e non fisicamente, indi per cui la società aveva assolto le imposizioni fiscali tramite il *reverse charge* al momento dell'estrazione dal deposito IVA. Tuttavia, a seguito di un controllo dell'Agenzia delle Dogane di Livorno, era stata rilevata una violazione dei presupposti per il differimento del pagamento, in quanto le merci non erano state introdotte fisicamente nel deposito fiscale, nonostante in molti altri Stati membri tale introduzione virtuale sia considerata legale, senza comportare alcuna "sottrazione di IVA" dato che con la conseguente commercializzazione si sarebbe comunque provveduto ad un'autofatturazione dell'acquisto e al pagamento dell'imposta sul valore aggiunto. L'orientamento della giurisprudenza italiana, tuttavia, si era posto in contrasto con quello imperante nella maggior parte dei Paesi UE, stabilendo che "per poter beneficiare dell'esenzione fiscale, cioè dell'IVA all'importazione, il soggetto passivo avesse l'obbligo di introdurla materialmente e non virtualmente nel deposito", presumendo che una presenza reale dei beni importati al suo interno fungesse da garanzia per una successiva riscossione dell'imposta.

Per comprendere la *ratio* della questione, bisogna considerare che il deposito IVA, regolato dall'art. 50-*bis* del D.L. 331/1993, è stato previsto in recepimento dell'art. 16 della Sesta direttiva comunitaria per "agevolare e semplificare" la movimentazione e la custodia dei beni oggetto di traffici intracomunitari, evitando inoltre che al superamento delle frontiere doganali alle merci comunitarie fosse riservato un trattamento deteriore rispetto ai beni provenienti dagli Stati terzi. Tale strumento permette un importante differimento del pagamento dell'IVA solo al momento della "effettiva commercializzazione" delle merci importate.

Da anni la natura dell'IVA all'importazione era stato al centro di un difficile dibattito di natura dottrinale e giurisprudenziale, evidenziando orientamenti contrastanti. La Cassazione civile si era infatti dimostrata in più occasioni favorevole a considerarla un diritto di confine, comportando la sua fraudolenta evasione il reato di contrabbando (Cass. Sez. Trib. sent. n. 12262 del 2010). Al tempo stesso, però, la Cassazione penale aveva considerato l'IVA all'importazione un diritto interno riconducendola alle norme doganali solo *quod poenam* (Cass. Sez. Pen. sent. n. 34256 del 2012).

Con la sentenza della Corte di Giustizia, invece, essa viene riconosciuta a tutti gli effetti come un tributo interno, eliminandone la natura di diritto doganale e superando definitivamente l'orientamento della Cassazione in riferimento alle sentenze del 2010. Il successivo pagamento dell'imposta operato dalla società tramite il *reverse charge* costituisce sì un assolvimento tardivo dell'IVA, ma in mancanza di frode o danno al bilancio dello Stato, configura una semplice violazione formale che non solo fa venir meno la pretesa sanzione al 30% proposta dall'Agenzia delle Dogane di Livorno, ma anche la richiesta di nuovo versamento dell'IVA: una violazione formale, infatti, non può limitare o escludere in alcun modo il diritto alla detrazione fiscale dell'imposta sul valore aggiunto.

Giornata informativa sulla Proprietà Intellettuale

Unioncamere, 15 luglio 2014



Si è svolta lo scorso 15 luglio, presso Unioncamere, la "Giornata informativa sulla Proprietà Intellettuale - Seminario sui servizi e attività dell'UAMI".

Il Seminario, organizzato congiuntamente dalla Direzione Generale per la Lotta alla Contraffazione - UIBM del Mi-

nistero dello Sviluppo Economico (MISE) e dall'Ufficio per l'Armonizzazione nel Mercato Interno (UAMI), era focalizzato sui servizi e attività dell'UAMI e sulle politiche adottate dal MISE per aiutare le imprese italiane nella registrazione dei propri marchi.

Da uno studio condotto dall'UIBM, l'Italia risulta essere nel 2013 al terzo posto, tra i 28 Paesi comunitari, per la registrazione di marchi e al secondo posto per il deposito di disegni. L'UIBM è stato il 17esimo Ufficio Europeo ad aderire al "Design View", che offre una banca dati di oltre 2 milioni di disegni, di cui 300.000 italiani.

Tra le politiche adottate dal MISE vi è un programma di aiuti finanziari per sostenere quelle imprese, in particolare le PMI, che incontrano maggiori difficoltà nella registrazione dei marchi. Tale sistema si compone di due sotto misure: una Misura A a sostegno della registrazione dei marchi a livello comunitario con un rimborso dell'80% delle tasse di registrazione e una Misura B a sostegno della registrazione dei marchi a livello internazionale presso l'Organizzazione Mondiale per la Proprietà Intellettuale (OMPI), con un rimborso sia delle spese di registrazione sia di assistenza professionale.

E' stato inoltre annunciato che, nell'ambito del programma di

telematizzazione avviato dall'UIBM, dal 21 luglio è possibile effettuare il deposito della traduzione in italiano delle rivendicazioni della domanda di brevetto europeo, mentre da ottobre 2014 sarà data la possibilità di presentare tutte le domande *on-line*, direttamente sul sito dell'UIBM, evitando così eccessivi costi e sprechi di tempo, così come da ottobre sarà possibile effettuare il pagamento con F24.

Al Seminario è intervenuto anche il Presidente dell'UAMI, Antonio Campinos, il quale ha sottolineato l'importanza che ricoprono, in termini di PIL e di crescita occupazionale, le industrie ad alta intensità di Diritti di Proprietà Intellettuale (DPI). Da uno studio condotto nel 2013 è emerso che circa la metà delle industrie europee può essere considerata ad alta intensità di DPI, producendo il 26% di tutti i posti di lavoro nell'UE nel periodo 2008-2010, e il 39% dell'attività economica complessiva (PIL) dell'UE, per un valore di 4700 miliardi di EUR. Inoltre, l'UAMI ha condotto uno studio sulla percezione della PI da parte dei cittadini, che ha evidenziato che, se da un lato, i cittadini europei si dimostrano ampiamente a favore dei diritti di proprietà intellettuale, convinti del fatto che si tratti di un pilastro importante dell'organizzazione economica e sociale del loro Paese, dall'altro vi è, da parte di più di un terzo dei cittadini europei, una tolleranza di singoli comportamenti in violazione della proprietà intellettuale.

Obiettivo dell'UAMI, congiuntamente con gli Uffici Brevetti di tutti i Paesi europei, è quello di "democratizzare" la Proprietà Intellettuale, ossia fare in modo che la PI diventi più accessibile anche economicamente, più sicura e trasparente. Occorre quindi incrementare la percezione della sua importanza sia da parte delle imprese per la protezione dei loro stessi interessi, sia da parte dei cittadini per frenare i fenomeni della pirateria e della contraffazione.

Riforma UE dei marchi registrati: accordo su una posizione comune del Consiglio

E' del 23 luglio l'Accordo tra i rappresentanti permanenti dei 28 Paesi della Ue (COREPER) su una posizione comune per modernizzare il sistema europeo di registrazione e difesa dei 'trade marks'. Con questo accordo si dà mandato alla Presidenza italiana del Consiglio di avviare negoziati con il Parlamento europeo al fine di concludere rapidamente un accordo. La riforma dell'attuale sistema consentirà alle imprese di trarre benefici da un migliore sistema di protezione dei marchi contro le contraffazioni, inclusi i prodotti falsi in transito attraverso il territorio europeo, rendendolo più accessibile ed efficace in termini di riduzione di costi e complessità e di incremento di rapidità delle procedure, maggiore prevedibilità e certezza del diritto.

L'accordo sul 'pacchetto' legislativo sui marchi registrati è cruciale per la competitività dell'economia europea e l'auspicio è quello di giungere ad una rapida finalizzazione del negoziato tra le due istituzioni, necessario per il completamento dell'iter

legislativo.

Nella riforma del sistema è previsto tra l'altro una migliore cooperazione tra l'organismo europeo responsabile per la registrazione e la gestione dei marchi registrati (UAMI) ed i corrispondenti uffici nazionali.

Il pacchetto di riforma era stato avviato nell'aprile 2013 dalla Commissione europea con la presentazione delle proposte al Consiglio e al Parlamento europeo. Quest'ultimo aveva poi dato, lo scorso febbraio, la sua approvazione in prima lettura e il Consiglio ha proseguito intensamente i lavori in seno al *Working Party on Intellectual Property (Trade marks)*. Importanti divergenze erano emerse tra la Commissione e i delegati degli Stati membri su un certo numero di temi chiave, tra i quali il livello di armonizzazione delle procedure nazionali, il trattamento dei beni in entrata sul territorio doganale UE, la futura *governance* dell'UAMI e le modalità di cooperazione con i singoli uffici nazionali, nonché la gestione finanziaria.

FMI World Economic Outlook: la ripresa continua, ma resta debole

Il Fondo Monetario Internazionale (FMI), nel suo *World Economic Outlook* reso noto il 24 luglio, ha tagliato dello 0,3% le previsioni di crescita per l'economia mondiale nel 2014, che si attesteranno quindi al 3,4%. Questa flessione riflette la debolezza del primo trimestre, registrata in particolare negli Stati Uniti, ma non solo; essa riflette anche una meno ottimistica previsione per diversi Paesi emergenti. Controbilanciata da una crescita più sostenuta attesa per alcune economie avanzate, le previsioni per il 2015 rimangono al 4%.

Dal secondo trimestre del 2014 si dovrebbe invece registrare una ripresa, grazie alla temporaneità degli effetti delle misure correttive effettuate dagli Stati Uniti, che inevitabilmente hanno ripercussioni sul resto del mondo, e al controbilanciamento delle misure attuate in altri Paesi, tra cui in Cina.

Da un lato le economie avanzate, in maniera differenziata tra loro, stanno ancora facendo i conti con alti livelli di debito pubblico e privato che frenano la ripresa, dall'altro i mercati emergenti continuano a mostrare rallentamenti nella crescita rispetto ai tassi di crescita pre-crisi.

Preoccupazioni permangono per l'aumento di rischi geopolitici determinati dalle situazioni in Medio Oriente e Ucraina, che potrebbero indurre un aumento del prezzo del petrolio, e per i rischi finanziari legati, ad esempio, ai tassi a lungo termine negli Stati Uniti più alti del previsto. Nella maggior parte delle

economie avanzate è tuttora presente un rischio stagnazione nel medio termine, mentre nell'area euro il rischio è per una deflazione o un persistente declino dei prezzi.

Le previsioni per l'area euro sono dell'1,1% nel 2014 e del 1,5% per il 2015, con sensibili differenze tra Paese e Paese: se le previsioni sono state riviste al rialzo per Germania e Spagna, lo sono state al ribasso per Francia e Italia.

Per l'Italia, in particolare, il FMI stima una crescita dello 0,3% per il 2014 rispetto allo 0,6% (-0,3%) prevista ad aprile 2014, mentre le previsioni per il 2015 rimangono invariate all'1,1%.

Il Fondo Monetario Internazionale invoca urgenti misure strutturali in molti Paesi, sia tra quelli avanzati sia tra quelli in via di sviluppo, per colmare *gap* infrastrutturali, rafforzare la produttività e far decollare le potenzialità di crescita.

"Delle due leve, fiscale e monetario, cui generalmente si fa ricorso, c'è poco spazio al momento per quella fiscale. Pertanto, dice Olivier Blanchard, capo economista del Fondo Monetario Internazionale, l'aiuto al momento può provenire solo dalla politica monetaria. Le misure adottate recentemente dalla Banca Centrale Europea, devono ancora mostrare i benefici attesi, ma sembrano potenzialmente efficaci per rinvigorire la domanda. Se non dovessero essere sufficienti, ci potrebbe essere ancora margine per ulteriori misure, sia dal lato della domanda che dell'offerta."



ICC Italia informa che gli uffici resteranno chiusi dall' 11 al 23 agosto



**Camera di Commercio Internazionale
Comitato Nazionale Italiano**

Via Barnaba Oriani, 34
00197 Roma

Tel. +39 06 42034301
Segreteria +39 06 42034320/21
Fax. +39 06 4882677
email: icc@iccitalia.org web: www.iccitalia.org

Redazione

Monica Salvatore, Beatrice Settanni
Barbara Triggiani

Progetto grafico

Luca Ingrassia

