

L'obiettivo della deflazione dell'arretrato in materia civile e le misure proposte dal Governo italiano: la translatio in arbitrato secondo il Decreto legge n. 132/2014

di **Maria Beatrice Deli**

Segretario Generale ICC Italia e AIA



Il 12 settembre 2014 è stato pubblicato in Gazzetta Ufficiale il Decreto legge n. 132/2014, recante "Misure urgenti di degiurisdizionalizzazione e altri interventi per la deflazione dell'arretrato in materia di processo civile". Il testo per la conversione è stato approvato dal Senato il 23 ottobre 2014 ed è attualmente all'esame della Camera dei Deputati.

I presupposti di necessità e di urgenza alla base dell'intervento normativo sono da individuare, secondo la posizione espressa dal Governo, nella constatazione della ancora critica posizione dell'Italia nella classifica sull'efficienza della giustizia (104° posto) - seppure con qualche miglioramento -, nel dato dell'ancora gravosissimo contenzioso pendente, nonché nell'improcrastinabile necessità di porre fine alla sistematica violazione del principio della ragionevole durata del processo, previsto dall'art. 6 della Convenzione europea

per la salvaguardia dei diritti dell'uomo e delle libertà fondamentali.

Le nuove misure si propongono di accrescere efficienza e rapidità del contenzioso civile facendo ricorso a un più ampio utilizzo degli strumenti di ADR. Al contempo esse aspirano a "valorizzare la professionalità e le competenze del mondo dell'Avvocatura, quale attore primario nel contesto dell'amministrazione della Giustizia". Il Decreto ha sollevato, come prevedibile, un ampio dibattito ad opera delle categorie professionali interessate, in primis avvocatura e magistratura.

L'asse portante delle misure introdotte dal Decreto è rappresentata dal "trasferimento alla sede arbitrale di procedimenti pendenti dinanzi all'autorità giudiziaria", previsto all'art. 1. Tale disposizione riconosce alle parti il potere di chiedere, tramite istanza congiunta, il trasferimento in arbitrato (secondo >>

COMMISSIONI ICC

Anticorruzione e Responsabilità Sociale d'Impresa

- Sviluppi nella normativa anticorruzione in materia di appalti pubblici

Concorrenza

- Contributo ICC Italia alla Consultazione pubblica AGCOM "Linee Guida sulla quantificazione delle sanzioni amministrative pecuniarie irrogate dall'Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni" di cui alla Delibera n. 410/14/CONS

Politiche del Commercio e degli Investimenti Internazionali

- Il ruolo del B20 nel processo decisionale del G20 - Alcune riflessioni dello Sherpa G20 Amb. Armando Varricchio

Calendario prossime riunioni ICC

SEMINARIO ICC Italia

IN
EVIDENZA

IL CONTRATTO DI VENDITA INTERNAZIONALE
Principali clausole, criticità e soluzioni
Le Regole Incoterms® 2010 e la gestione operativa della consegna
Roma, 2 dicembre 2014

APPROFONDIMENTI

- Il nuovo paradigma di gestione delle crisi bancarie transfrontaliere

NOTIZIE

- World Chambers Competition 2015
- FMI: l'Italia può uscire dalla crisi
- Le relazioni commerciali UE-Cina tra controversie e questioni ambientali
- "Good Corporate Practices in Contract Farming"
- Visita Delegazione CCPIT
- TTIP - Un dialogo sul partenariato transatlantico sul commercio e gli investimenti
- Il edizione Master in IBATAX

quanto previsto al Titolo VIII del libro IV del c.p.c.) di cause civili già pendenti, in primo grado o in grado d'appello, alla data di entrata in vigore del decreto (art. 1, comma 1). Sono escluse, ovviamente, le cause che abbiano ad oggetto diritti indisponibili o che vertano su lavoro, previdenza e assistenza sociale. Gli emendamenti in sede di Commissione Giustizia del Senato hanno introdotto la possibilità che, nelle cause vertenti su diritti che abbiano nel contratto collettivo di lavoro la propria fonte esclusiva e l'arbitrato sia previsto nel contratto, si riconosca alle parti la facoltà di trasferire ad arbitrato la lite tra di loro sorta.

La possibilità per le parti di convenire il trasferimento al procedimento arbitrale richiede tuttavia l'intervento del giudice (art. 1, comma 2), cui spetta di verificare la sussistenza dei requisiti richiesti e successivamente, ad esito positivo, disporre la trasmissione del fascicolo al Presidente del Consiglio dell'ordine del circondario in cui ha sede il tribunale o la corte d'appello. Le modalità di trasmissione sono, però, ancora poco chiare.

Le cause verranno di regola attribuite ad un collegio arbitrale, salva la facoltà delle parti di optare per un arbitro unico nelle cause di valore inferiore a 100.000 euro.

In sede di approvazione al Senato è stato introdotto un interessante emendamento, in base al quale per le controversie di valore non superiore a 50.000 euro in materia di responsabilità extracontrattuale o aventi ad oggetto il pagamento di somme di denaro "nei casi in cui sia parte del giudizio una Pubblica Amministrazione, il consenso di questa alla richiesta di promuovere il procedimento arbitrale avanzata dalla sola parte privata, si intende in ogni caso prestato, salvo che la Pubblica Amministrazione esprima il dissenso scritto entro 30 giorni dalla richiesta". Risulta evidente come l'intento sia quello di favorire l'arbitrato come strumento di soluzione anche delle controversie con la PA.

La nuova tipologia di arbitrato non richiede quindi la predisposizione di una clausola compromissoria vera e propria, ma presuppone il verificarsi di due condizioni: 1) le parti devono esprimere la loro concorde volontà nell'istanza congiunta e 2) il giudice procedente deve preliminarmente accertare la sussistenza di tutte le condizioni previste dal Decreto per il trasferimento in sede arbitrale.

Un aspetto particolarmente delicato è rappresentato dalla scelta dell'arbitro o degli arbitri chiamati a comporre il collegio. Il Decreto prevede che gli arbitri vengano scelti concordemente dalle parti o dal Presidente del Consiglio dell'ordine, tra gli avvocati iscritti da almeno cinque anni nell'albo dell'ordine circondariale che non hanno subito negli ultimi cinque anni condanne definitive comportanti la sospensione dall'albo e che, prima della trasmissione del fascicolo, hanno reso una dichiarazione di disponibilità al Consiglio stesso (art. 1, comma 2). Il testo originale del Decreto prevedeva che si potesse trattare di avvocati con una minore esperienza (tre anni di iscrizione all'Ordine) e che non fossero stati destinatari di condanne disciplinari definitive. La revisione in sede di Commissione Giustizia del Senato ha poi introdotto un com-

ma 2-bis, con il quale si è introdotta una incompatibilità tra il ruolo di arbitro e quello di Consigliere dell'Ordine. L'incompatibilità deve sussistere anche per i consiglieri uscenti, fino al compiersi di una intera conciliazione successiva alla conclusione del loro mandato.

Una volta intervenuta la *translatio iudicii*, il procedimento potrà proseguire dinanzi al collegio arbitrale. Trattandosi di trasferimento, restano ferme le prescrizioni e le decadenze intervenute (art. 1, comma 2), e rimangono immutati gli effetti sostanziali e processuali della domanda giudiziale. Il trasferimento in arbitrato previsto dal Decreto legge 132/2014 non comporta quindi l'estinzione del giudizio pendente.

Al lodo vengono esplicitamente attribuiti "gli stessi effetti della sentenza" (art. 1, comma 5), effetti che peraltro il lodo già possiede sulla base dell'art. 824 bis c.p.c.

Nel caso in cui la *translatio* in arbitrato riguardi cause pendenti in grado di appello (art. 1, comma 4), gli arbitri sono tenuti a pronunciare il lodo entro 120 giorni dall'accettazione della nomina, prorogabili di ulteriori 30 giorni, previo accordo tra le parti. Se il lodo non interviene nei termini indicati, il giudizio deve essere riassunto perentoriamente entro i 60 giorni successivi e la riassunzione preclude la pronuncia del lodo. In caso di mancata riassunzione, il procedimento si estingue e trova applicazione l'art. 338 c.p.c. Se, ai sensi dell'art. 830 del c.p.c., viene dichiarata la nullità del lodo pronunciato entro il termine di 120 giorni o entro la scadenza di quello per la riassunzione, il processo deve essere riassunto entro 60 giorni dal passaggio in giudicato della sentenza di nullità.

Il comma 5 dell'art. 1 prescrive l'adozione, entro 90 giorni dall'entrata in vigore della legge di conversione, di un decreto regolamentare del Ministro della giustizia che stabilisca le modalità di riduzione dei compensi degli arbitri. Al medesimo decreto (art. 1, comma 5-bis) è rimessa la fissazione dei criteri per l'assegnazione degli arbitrati, sulla base delle competenze professionali dell'arbitro e del principio di rotazione degli incarichi, nonché la predisposizione di un sistema di designazione automatica. Infine, il Decreto 132/2014 stabilisce la non applicazione dell'art. 814, comma 1 c.p.c., ossia della regola della responsabilità solidale per il compenso degli arbitri.

I primi commenti al Decreto 132 hanno avanzato perplessità e talora commenti decisamente critici, in particolare mettendo in dubbio proprio la possibilità di ottenere, attraverso il trasferimento del giudizio, gli effetti deflattivi desiderati. In primo luogo si è osservato che, così come proposto, il meccanismo non sembra prospettare benefici tali da attrarre le parti già coinvolte in una controversia dinanzi al giudice civile, né d'altro canto sembra in grado di assicurare i prospettati vantaggi in termini di efficienza.

Il Decreto, poi, non contiene alcun riferimento alla forma dell'atto introduttivo: ci si chiede se l'istanza debba essere formulata per iscritto e/o verbalmente, né tantomeno se essa comporti il trasferimento dell'atto di citazione o del ricorso giurisdizionale in sede arbitrale. Nulla è previsto, poi, nel Decreto per il caso in cui una delle parti coinvolte nel >>

giudizio sia rimasta contumace oppure il giudizio oggetto di trasferimento sia caratterizzato da una molteplicità di parti.

E' evidente che un punto essenziale per attrarre le parti in lite a trasferire ad arbitrato la controversia sia rappresentato dalla possibilità di affidare la risoluzione delle controversie a soggetti qualificati in grado di sostituirsi al giudice. Tuttavia, la riserva a favore degli Ordini Professionali forensi è stata oggetto di commenti critici, arrivando ad essere da taluni assimilata ad una violazione del principio di libera concorrenza del mercato.

In particolare alcune perplessità sono state sollevate dalla previsione che, in caso di mancato accordo tra le parti sulla nomina degli arbitri, il ruolo di appointing authority spetterebbe al Presidente del Consiglio dell'Ordine degli avvocati. I Presidenti dei COA sono infatti eletti dagli avvocati iscritti al medesimo ordine territoriale e devono vigilare sulla condotta tenuta dagli stessi nello svolgimento della propria attività professionale. Tale contesto relazionale potrebbe, secondo taluni, inficiare la trasparenza della designazione e l'imparzialità della procedura di individuazione. Per superare tali dubbi risulterà decisivo il rispetto dei criteri che saranno fissati con il decreto regolamentare del Ministro della giustizia per l'assegnazione degli incarichi (art.1, comma 5-bis), che dovranno tener conto sia delle competenze professionali degli arbitri, sia della necessaria rotazione nell'assegnazione degli incarichi.

Inoltre è stata registrata un'apparente limitazione della volontà delle parti che, anche concordemente, sembrano non poter scegliere liberamente tra collegio e arbitro unico, né possano liberamente scegliere tra professionisti diversi dagli avvocati, eventualmente che esercitino in un diverso distretto, e addirittura che non siano cittadini italiani.

Lo scopo deflattivo dovrebbe essere ottenuto, nelle intenzioni dei redattori, anche dalla possibilità offerta alle parti di ottenere vantaggi soprattutto in termini di tempo necessario per giungere alla risoluzione della lite e di efficacia. Si è, tuttavia, notato come talvolta i difetti del nostro processo, come ad esempio l'eccessiva durata, siano spesso dovuti alla strumentale conduzione della difesa di una delle parti in lite.

Alcune perplessità sorgono, poi, ad esempio, quanto alla ef-

fettiva disponibilità di soggetti in lite che abbiano già sostenuto i costi per l'azione civile di sostenere altri costi in sede arbitrale. Una simile eventualità sarà ancora più rara in grado di appello, considerando che in tal caso lo spostamento della causa presupporrebbe anche il consenso della parte che abbia ottenuto una sentenza favorevole in primo grado. Alcuni dei primi commentatori hanno ritenuto che il meccanismo prodotto possa rivelarsi controproducente, allungando addirittura i tempi della causa anziché ridurli. Non sembra improbabile l'ipotesi di una sorta di andirivieni del giudizio dalla sede giurisdizionale a quella arbitrale, nel caso in cui il lodo non sia pronunciato entro 120 giorni dall'accettazione della nomina degli arbitri. Infatti, in tale ipotesi, il processo deve essere riassunto in sede giudiziale entro il termine perentorio dei successivi 60 giorni. Nel caso in cui la causa venisse riassunta dal giudice ordinario, sarà automaticamente interdetta agli arbitri la possibilità di pronunciarsi rendendo un lodo.

Per quanto riguarda l'economicità del nuovo istituto, bisogna tener presente che i parametri per i compensi degli arbitri sono attualmente disciplinati dal D.M. 55/2014, il quale configura costi piuttosto alti per la procedura. In attesa dell'adozione del decreto regolamentare del Ministro della giustizia (previsto al comma 5) e dell'eventuale riduzione di costi che esso implicherà, non sembra che il trasferimento in arbitrato possa risultare realmente vantaggioso per le parti. Tale negativa valutazione difficilmente potrà mutare alla luce della prevista disapplicazione dell'art. 814, comma 1 c.p.c. sulla responsabilità solidale, dato che le parti, fino all'intervento della decisione finale, sono tutte soggette al versamento del deposito per la metà dell'ammontare per spese e onorari e all'imponderabile esito del giudizio. L'attenzione alla necessità di contenere le spese per le parti già in lite davanti al giudice ordinario pone, quindi, l'aspetto economico della translatio tra i punti della riforma che necessiterebbero di perfezionamento. In questa prospettiva, ad esempio, appare assai ragionevole la proposta di far recuperare alle parti, eventualmente sotto forma di credito di imposta, il contributo unificato originariamente versato in sede civile.

di Giulio Rosauer



Com'è noto, il problema della corruzione ha formato oggetto in questo periodo di crescente attenzione per la sua notevole rilevanza.

Data la sua diffusione, già nel discorso fatto all'apertura dello scorso anno giudiziario, il Presidente della Corte dei Conti descriveva la corruzione come un "fenomeno burocratico/pulviscolare, fenomeno politico/amministrativo/sistemico"; nel presentare il Primo Rapporto UE sulla lotta alla corruzione (cfr: la conferenza stampa tenuta il 3 febbraio 2014) il Commissario Europeo per Gli Affari Interni, Cecilia Malmstrom, rilevava che la corruzione mina la fiducia nei confronti degli Stati e l'economia europea e riduce inoltre il gettito fiscale; dal canto suo l' *International Chamber of Commerce* ha sottolineato che "the frequency with which they [gli episodi di corruzione] occur and the complexity of their consequences have increased significantly in the last few years" nell'ambito degli arbitrati internazionali: tanto, da dedicargli un apposito convegno.

Più concretamente, tale attenzione ha portato ad un incremento della normativa sul tema, sia a livello nazionale che europeo, con particolare riguardo agli appalti pubblici.

1. Normativa nazionale

Sotto il primo profilo, che ci riguarda più immediatamente, vanno ricordate in un rapido *excursus* particolarmente le disposizioni dettate dalle norme qui appresso indicate:

- Legge 6/11/2012 n.190 (c.d. Legge Severino) per la prevenzione e repressione della corruzione e dell'illegalità nella PA, che fra l'altro ha sostituito l'art. 54 DLgs 30/3/2001 n. 165 relativo al codice di comportamento dei dipendenti pubblici ed ha inserito in tale DLgs l'art. 54bis per tutelare il dipendente pubblico che segnala illeciti (c.d. *whistle-blowing*);

- D.Lgs 14/3/2013 n.33 riguardante gli obblighi di pubblicità, trasparenza e diffusione di informazioni da parte della PA attraverso il rafforzamento della trasparenza quale strumento che permette al cittadino di conoscere e verificare l'attività svolta dalla Pubblica Amministrazione stessa (tra i quali obblighi, segnatamente, l'adozione di un programma

triennale – da aggiornare annualmente – per la trasparenza e l'integrità, la nomina del Responsabile per la trasparenza, la rotazione negli incarichi maggiormente a rischio di corruzione);

- Legge 11/8/2014 n.114 – che ha convertito con modifiche il D.L. 24/6/2014 n.90 - contenente tra l'altro varie disposizioni in materia di appalti pubblici e misure per l'incentivazione della trasparenza e correttezza delle procedure ad essi relative.

Tra queste, è da segnalare l'art. 19, che dispone la soppressione dell'Autorità per la vigilanza sui contratti pubblici (AVCP) ed il trasferimento delle sue funzioni "di vigilanza sui contratti pubblici di lavori, servizi e forniture" alla neo istituita Autorità Nazionale Anticorruzione (ANAC), il cui assetto definitivo dovrà essere indicato nel piano di riordino che il Presidente dell'ANAC è tenuto a presentare al Presidente del Consiglio dei Ministri entro il 31 dicembre del corrente anno. Con un'interpretazione della normativa in oggetto, l'Autorità in esame ne ha allargato l'ambito di applicazione al di fuori della ristretta cerchia alla PA, a cui sembrava limitato. Infatti essa ha recentemente precisato che le norme in materia di trasparenza e prevenzione dettate dalla Legge Severino si applicano anche all'ANAS che, a tali fini (tenuto conto fra l'altro che è soggetta al controllo della Corte dei Conti e si avvale dell'assistenza in giudizio dell'Avvocatura dello Stato) malgrado la sua forma di società per azioni, è da considerare alla stregua di una pubblica amministrazione. Si tratta di una decisione palesemente suscettibile di ulteriori importanti sviluppi, in quanto replicabile relativamente a molte altre società controllate dalla mano pubblica (si pensi ad esempio a Ferrovie, ENEL, ENI, etc.).

Per lo svolgimento dei suoi compiti, l'ANAC è fra l'altro dotata di ampi poteri in tema di prevenzione di fenomeni corruttori e d'intervento nei confronti di imprese coinvolte in procedimenti giudiziari per i delitti ivi elencati - sostanzialmente riconducibili a casi di corruzione o turbativa d'asta - "ovvero in presenza di rilevate situazioni anomale e comunque sintomatiche di condotte illecite o eventi criminali attribuibili ad un'impresa aggiudicataria".

Con riguardo a detto intervento, il problema che il legislatore si è posto è quello di non bloccare la prosecuzione delle opere a cui i procedimenti o situazioni anomale in oggetto si riferiscono, evitando al tempo stesso di 'premiare' l'impresa coinvolta col permetterle di continuare ad eseguire tali opere traendo vantaggio dalla corruzione contestata. La soluzione prescelta è quella indicata nell'art. 32, che autorizza l'ANAC, "in presenza di fatti gravi e accertati", a richiedere >>

al Prefetto di sollecitare l'impresa a sostituire i soggetti direttamente coinvolti. Dopo aver a sua volta valutato "la particolare gravità dei fatti oggetto dell'indagine" (comma 2) il Prefetto potrà intimare all'impresa *de qua* di effettuare tale rinnovo e, ove essa non adempia, o, se necessario, "nei casi più gravi", commissariare l'impresa stessa nominando uno o più amministratori che la gestiscano, e sospendendo i diritti di suoi proprietari o, nel caso di società, soci o azionisti (anche in sede assembleare).

Si tratta di interventi il cui carattere palesemente straordinario e altamente invasivo spiega la necessità delle ripetute precisazioni in merito alla gravità dei fatti, tese a limitare a situazioni particolarmente gravi l'altrimenti ampia discrezionalità della loro adozione: tanto più che, come si è visto, tali provvedimenti possono essere disposti non solo in presenza di procedimenti giudiziari ancorché tuttora in corso, ma, addirittura, a prescindere dall'esistenza di indagini penali, ove sussistano le "situazioni anomale" sopra menzionate.

Gli interventi di cui stiamo trattando, specifica la norma, sono presi "limitatamente alla completa esecuzione del contratto": con ciò ribadendo lo scopo al cui raggiungimento sono preordinati ed insieme, di conseguenza, la loro durata nel tempo. E' da notare che (secondo il comma 3 dell'articolo 32 qui esaminato) gli organi così nominati sono investiti di "tutti i poteri e le funzioni degli organi di amministrazione dell'impresa" e che (come prevede il comma 7) l'utile dell'impresa derivante dal contratto d'appalto non è da questa liberamente disponibile, ma "è accantonato in apposito fondo".

Particolare attenzione è dedicata alle opere per l'EXPO 2015 (art. 30), riguardo alle quali vengono attribuiti all'ANAC "compiti di alta sorveglianza e garanzia della correttezza e trasparenza", per il cui svolgimento essa gode di particolari poteri, anche ispettivi, e si avvale di un'apposita Unità operativa.

Va menzionato infine l'obbligo, stabilito dall'art. 37 a carico delle stazioni appaltanti, di trasmettere all'ANAC le varianti in corso d'opera che, com'è noto, contribuiscono frequentemente ad incrementare in misura notevole i costi originaria-

mente previsti per l'esecuzione delle opere appaltate.

2. Normativa europea

Al livello europeo, vanno menzionate ben tre Direttive recentemente emanate per rivedere ed ammodernare il settore degli appalti pubblici, nel quadro delle iniziative individuate nel *Single Market Act* del 13 aprile 2011 per favorire il completamento del mercato unico.

Più precisamente, si tratta delle Direttive pubblicate in data 28 marzo 2014 sulla GU dell'Unione Europea, rispettivamente col n.2014/23/UE relativa all'aggiudicazione dei contratti di concessione, col n.2014/24/UE sugli appalti pubblici ("settori ordinari") e col n.2014/25/UE riguardante le procedure d'appalto degli enti erogatori di acqua, energia, trasporti e servizi postali ("settori speciali").

Scopo della normativa comunitaria – che dovrà essere recepita nelle legislazioni degli Stati membri entro il termine del 18/4/2016 – è di favorire la "crescita sostenibile, intelligente ed inclusiva": termini che stanno rispettivamente ad indicare una migliore efficienza nell'utilizzo delle risorse (con minore impatto sull'ambiente), una maggiore innovazione e una occupazione più elevata.

Senza volere in questa sede approfondirne l'esame, pare interessante porre in evidenza alcuni principi contenuti nella Direttiva 2014/24, che identifica quale criterio di aggiudicazione "il miglior rapporto qualità/prezzo", in luogo della "offerta più vantaggiosa", prescelta invece dalle precedenti direttive e che, per facilitare la partecipazione alle gare da parte delle PMI (con ciò favorendo la loro crescita ed una più ampia concorrenza) e degli offerenti di altri Paesi, si prevede come regola generale la ripartizione dell'appalto in lotti e la possibilità per la stazione committente di effettuare il pagamento diretto dei subappaltatori.

Da ultimo, va sottolineato un divieto generalizzato di apportare varianti di notevole entità ad un appalto in corso, tali da modificarlo in modo sostanziale, ché in questo caso la Corte di Giustizia appare ritenere necessaria una nuova aggiudicazione.

L'Avv. Giulio Rosauer, Vice Presidente di ICC Italia, è componente della Commissione Anticorruzione e Responsabilità Sociale d'Impresa di ICC Italia.

Concorrenza

Contributo ICC Italia alla Consultazione pubblica AGCOM “Linee Guida sulla quantificazione delle sanzioni amministrative pecuniarie irrogate dall’Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni” di cui alla Delibera n. 410/14/CONS



AUTORITÀ PER LE
GARANZIE NELLE
COMUNICAZIONI

ICC Italia, attraverso la propria Commissione Concorrenza, presieduta dal Dott. Luca Sanfilippo (Sky Italia), ha presentato all’AGCOM il proprio contributo relativo alla consultazione pubblica avente ad oggetto il documento recante le «Linee Guida sulla quantificazione delle sanzioni amministrative pecuniarie irrogate dall’Autorità per le garanzie nelle comunicazione» di cui alla Delibera N. 410/14/CONS.

ICC Italia esprime il proprio apprezzamento per la consultazione avviata dall’Autorità Garante, che dimostra di voler allineare i propri standard alle *best practices* europee in materia di sanzioni e tutelare quei valori fondamentali che sono strettamente collegati all’efficienza dell’azione amministrativa, alla certezza del diritto, alle garanzie di difesa delle imprese e alla prevedibilità delle sanzioni anche ai fini di deterrenza, nonché far sì che il trattamento sanzionatorio sia proporzionato e non limitativo per le imprese.

Con riferimento alla quantificazione delle sanzioni, ICC Italia chiede all’Autorità di prevedere, sin dall’atto della contestazione, l’indicazione dei criteri specifici che si intendono applicare alla fattispecie concreta per permettere alle imprese, sottoposte al procedimento, di poter esercitare il proprio diritto di difesa in sede istruttoria.

Nel testo sottoposto dall’Autorità a consultazione, si fa riferimento a criteri specifici per individuare il minimo e il massimo edittale della sanzione, suggeriti dall’Autorità in base alla gravità della violazione, all’opera svolta dall’agente per l’eliminazione o attuazione delle conseguenze della violazione, alla personalità dell’agente e alle condizioni economiche dell’agente. Al riguardo, ICC Italia ritiene che non sia corretto applicare il minimo edittale solo quando ricorrono tutti gli elementi previsti dall’art. 11 della legge 689/1981 in quanto, così facendo, un’impre-

sa con fatturati elevati non si vedrebbe mai applicare un minimo edittale anche a fronte di una violazione di lieve entità, causando ciò una discriminazione. Il fatturato non dovrebbe, quindi, costituire un parametro da considerare isolatamente per la quantificazione della sanzione.

Appare, inoltre, penalizzante prevedere l’aumento dell’importo base della sanzione fino al doppio nel caso in cui “l’agente nei due anni precedenti sia già stato sanzionato per diverse violazioni”, ritenendo eccessivamente lungo il termine di due anni, o per lo meno, occorrerebbe prevedere che l’aggravante possa essere applicata nel caso di una violazione della stessa norma e non di una qualsiasi disposizione.

Non può essere accolta e si chiede, infine, che venga soppressa l’aggravante che vorrebbe penalizzare l’agente “dotato di un’organizzazione interna, anche di controllo, idonea a garantire il pieno rispetto del quadro normativo vigente”. Tale circostanza è semmai, in altri ambiti dell’ordinamento, quali ad esempio *l’antitrust*, considerata un’attenuante.

ICC Italia chiede, dunque, all’Autorità di voler sottoporre a consultazione il testo delle Linee Guida non appena disponibile e prima di essere adottato, per dare alle imprese la possibilità di un’effettiva partecipazione al procedimento a tutela dei preminenti interessi toccati dalla materia in questione.

Per maggiori informazioni consultare i seguenti link:

- [Linee Guida sulla quantificazione delle sanzioni amministrative pecuniarie irrogate dall’Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni](#)

- [Contributo ICC Italia](#)

Il ruolo del B20 nel processo decisionale del G20

Alcune riflessioni dello Sherpa G20 Amb. Armando Varricchio in vista del Summit di Brisbane

L'importanza della funzione del G20 quale principale e indiscusso Forum decisionale di cooperazione economica e regolamentazione finanziaria è nota a tutti. Dalla creazione nel 1975 del G7 che riuniva i Capi di Stato e di Governo dei sette maggiori Paesi industrializzati (Stati Uniti, Giappone, Germania, Francia, Italia, Regno Unito e Canada), allargato alla Russia dal 1998, il Forum si è sempre più ampliato al fine di includere, nel dialogo sulle questioni di maggior rilievo a livello globale per la stabilità economica e finanziaria, a partire dal 1999 anche i nuovi Paesi emergenti quali Arabia Saudita, Argentina, Australia, Brasile, Cina, Corea del Sud, India, Indonesia, Messico, Sudafrica e Turchia, oltre all'Unione Europea. Il Forum è stato formalizzato ufficialmente in G20 a partire dal 2008.

Di pari passo con l'allargamento del Gruppo ai nuovi protagonisti della scena economica attuale in considerazione del loro crescente contributo al PIL mondiale, il G20 ha mostrato anche una maggiore apertura nei confronti del settore privato dell'economia, quale riconoscimento del suo ruolo di motore per la crescita economica, fonte di risorse per gli investimenti e stimolo per l'occupazione.

Gli stessi *leader* del G20, nelle loro dichiarazioni conclusive, hanno ribadito negli ultimi anni la necessità di una maggiore cooperazione dei Governi col settore privato attraverso partnership pubblico-private e misure volte a rafforzare il ruolo di tale settore a beneficio delle economie di tutto il mondo.

La sinergia della *business community* con il G20 è nata nel 2010 nel corso del Summit ospitato dal Canada quando questa fu invitata per la prima volta a far sentire la sua voce. Il Business 20 (B20), il Forum attraverso cui le imprese e loro associazioni, tra cui la ICC, producono raccomandazioni di indirizzo per l'incontro annuale del G20, rappresenta oggi oltre 6,5 milioni di imprese di tutti i settori e tutte le dimensioni.

Da allora, il B20 è divenuto un appuntamento fisso annuale, durante i successivi Summit in Corea, Francia, Messico e Russia e in

vista del prossimo in Australia, quale canale privilegiato del settore privato per veicolare il punto di vista delle imprese ai Governi impegnati nel rafforzamento delle misure per la ripresa economica.

I "key messages" rivolti dal B20 al G20 in vista del Summit australiano, che si svolgerà il 15 e 16 novembre prossimi a Brisbane, si focalizzano - come illustrato nel numero di settembre della Newsletter di ICC Italia - su cinque aree prioritarie che, nell'ottica della *business community*, possono contribuire - se opportunamente ed efficacemente rese oggetto di riforme strutturali - a migliorare il clima degli investimenti e promuovere la crescita tanto attesa. Commercio internazionale, infrastrutture, capitale umano, finanza e trasparenza sono le priorità su cui la *business community* auspica i prossimi interventi del G20 per riavviare la macchina economica mondiale.

In vista del *Leaders's Summit*, il messaggio indirizzato al G20 è stato oggetto di un'ampia campagna di diffusione presso i rappresentanti dei Governi partecipanti, tra cui quelli italiani, perché riscuota la giusta attenzione.

Al rientro da una riunione degli Sherpa a Canberra, dove si sono discussi i risultati preliminari dei vari gruppi di lavoro in vista del Vertice di Brisbane, lo Sherpa italiano, Ambasciatore Armando Varricchio, ha voluto condividere con ICC Italia alcune riflessioni sulle tematiche in Agenda, su cui "l'Italia si sta impegnando attivamente confidando nel raggiungimento di una strategia per la crescita ambiziosa ed efficace".

In merito agli elementi individuati dal documento B20, l'Amb. Varricchio ha sottolineato che "l'apertura agli scambi commerciali è un fattore fondamentale per creare crescita e occupazione. Siamo favorevoli a maggiori aperture, in linea con l'impostazione dell'Unione Europea, e siamo interessati allo sviluppo delle catene globali del valore per favorire un maggiore inserimento delle nostre aziende".

In tema di investimenti, con particolare riguardo per il settore delle infrastrutture, l'Ambasciatore Varricchio ha evidenziato >>



che “sappiamo bene quanto gli investimenti siano fondamentali per far ripartire la crescita. Il nostro impegno in tal senso è forte anche al di fuori del G20: in qualità di Presidente di turno del Consiglio dell’Unione Europea, l’Italia sta promuovendo l’adozione di un ampio piano di investimenti a livello europeo, con particolare attenzione al settore delle infrastrutture. Siamo inoltre impegnati affinché vengano prese misure per favorire il finanziamento delle SMEs”.

Lo Sherpa italiano si è poi espresso in termini decisi sul tema delicato del lavoro, su cui proprio in questi giorni si sta dibattendo tanto animosamente in Italia: “La disoccupazione, specialmente quella giovanile e femminile, è un problema che siamo determinati ad affrontare sia in ambito G20 che nazionale. Vogliamo che dal G20 venga un forte messaggio in tal senso. In parallelo, il Governo italiano sta portando avanti il progetto di riforma del mercato del lavoro interno.”

Infine, in tema di trasparenza, lo Sherpa G20 ha dichiarato che “Il contrasto alla corruzione è una tematica per noi prioritaria in ambito G20. Il lavoro all’interno dell’ *Anti-Corruption Working Group*, di cui siamo co-chair, sta dando risultati molto soddisfacenti riconosciuti da tutta la membership G20. Manterremo alti l’impegno e l’attenzione anche in futuro, perché l’*Action Plan 2015-16*, che risulterà dal vertice di Brisbane, trovi adeguata implementazione”.

Grandi sono, poi, le aspettative del mondo imprenditoriale per una incisiva riforma che renda il sistema finanziario in grado di rispondere alle sue reali necessità in termini di accesso al credito. Agosto scorso, infatti, secondo i dati della Banca Centrale Europea, è stato registrato come il 28° mese

consecutivo di contrazione del credito alle imprese dalla primavera del 2012, nonostante la liquidità concessa dalla BCE alle banche europee, senza che questa sia riuscita a tradursi in disponibilità per le imprese.

Indubbiamente, a questo punto della lunga crisi che attraversa l’Europa, quello dell’allentamento della stretta creditizia è solo una delle necessità impellenti che attanagliano l’economia, unitamente al rilancio della domanda interna e all’incentivazione degli investimenti.

Il messaggio del B20 al G20 è stato dunque lanciato e speriamo giunga a destinazione perché, in un momento di grande stagnazione per il mondo e soprattutto per l’Europa, dove persino la Germania, che fino a pochi mesi fa deteneva il ruolo di motore del Vecchio Continente, ora vede rallentare esportazioni e produzione e tagliare le stime di crescita, il G20 in Australia si carica di enormi aspettative e responsabilità.

La ICC, da sempre convinta fautrice dei negoziati multilaterali, auspica fortemente che il G20 svolga efficacemente il ruolo di Forum principale dove affrontare i problemi economici e finanziari internazionali che trascendono i confini nazionali e sia in grado di rispondere concretamente alle necessità dell’economia mondiale, adottando le opportune decisioni politiche e strutturali e infondendo vitalità, certezza e trasparenza ai mercati.

Da parte sua, la ICC, unitamente a tutto il mondo delle imprese e tramite il B20, si impegna a offrire il proprio sostegno ai Governi per il raggiungimento di un obiettivo comune a tutta la comunità internazionale, quello di una crescita economica sostenibile.



Calendario delle prossime riunioni ICC

Novembre

3 - 5	Banking Commission	Istanbul
5 - 6	Environment & Energy Commission and Green Economy Task Force	Abu-Dhabi
7	Commission on Commercial Law & Practice	Paris
17 - 18	Commission on Corporate Responsibility and Anti-corruption	Paris
24 - 25	ICC Conference on the new EU Access and Benefit Sharing Regulation	Paris

Dicembre

3 - 4	Commission on Intellectual Property	Geneva
-------	-------------------------------------	--------

IL CONTRATTO DI VENDITA INTERNAZIONALE

Principali clausole, criticità e soluzioni

Le Regole Incoterms® 2010 e la gestione operativa della consegna

Roma, 2 dicembre 2014

Negoziare e redigere contratti e/o condizioni generali di vendita da utilizzare nel commercio internazionale comporta una serie di problematiche poco familiari ai non addetti ai lavori: individuazione ed eventuale scelta della normativa applicabile, scelta del foro o dell'arbitrato, predisposizione di clausole adatte al contesto internazionale, scelta dei termini di resa.

Per quanto riguarda la normativa applicabile, il seminario si baserà principalmente sull'analisi della legge uniforme sulla vendita internazionale di cui alla Convenzione di Vienna del 1980, in vigore in Italia e in moltissimi Stati stranieri (tutti i paesi europei, con la sola eccezione del Regno Unito e del Portogallo), tra cui USA, Canada, Argentina, Cina, Russia. Verrà anche esaminato il recente progetto europeo di un diritto comune sulla vendita (*Common European Sales Law*).

Saranno poi analizzate le principali questioni critiche connesse alla vendita, come ad esempio, la responsabilità per ritardi o per difetti dei beni venduti con le eventuali limitazioni di tale responsabilità, la distinzione tra trasferimento della proprietà e passaggio del rischio, i modi di risoluzione di eventuali controversie, ecc.

Particolare attenzione sarà data alla scelta delle condizioni di resa (Incoterms 2010), le condizioni di pagamento nonché l'individuazione delle soluzioni contrattuali più adeguate. I relatori guideranno i partecipanti attraverso i vari temi, evidenziando vantaggi e rischi delle possibili soluzioni.

Destinatari: Imprenditori, manager, direttori marketing/vendite, export manager. ([scarica il Programma](#))



Docenti

Fabio BORTOLOTTI

Partner fondatore degli Studi Legali Associati BBM - Buffa, Bortolotti & Mathis, Presidente della Commissione "Commercial Law and Practice" di ICC, arbitro internazionale

Giovanna BONGIOVANNI

Esperta in trasporti e pagamenti internazionali. Componente dei Gruppi di lavoro Norme e usi uniformi relativi ai crediti documentari e Incoterms® di ICC Italia

IL NUOVO PARADIGMA DI GESTIONE DELLE CRISI BANCARIE TRANSFRONTALIERE

di Marta Mariolina Mollicone *



Una delle questioni più delicate su cui il legislatore europeo ha recentemente focalizzato l'attenzione è stata la modalità di gestione delle crisi bancarie transfrontaliere (ossia quelle in cui sono coinvolte filiali o succursali estere).

Di fatti la crisi finanziaria, partita dagli Stati Uniti nel 2008, ha evidenziato la fragilità e la inadeguatezza del sistema bancario vigente in cui la crescita dimensionale e la internazionalizzazione delle banche non è stata accompagnata da una idonea disciplina di prevenzione dei rischi, di risoluzione e risanamento.

Le scelte manageriali sono risultate sempre più vessate dal *moral hazard*, gli strumenti finanziari sempre più strutturati, le cartolarizzazioni sempre più volatili ed il circolo vizioso fra banche e debito sovrano sempre più stringente.

La causa portante di questa instabilità di fondo è stata rinvenuta nella mancanza o insufficienza di armonizzazione delle discipline nazionali del settore bancario, che, risultando molto incongruenti tra loro, hanno creato dislivelli notevoli tra i mercati finanziari, frammentando gli stessi e creando dei rapporti di dipendenza tra quelli più robusti e quelli più deboli.

Altresì è stato ritenuto intollerabile, o comunque non ulteriormente sostenibile, il cd. *bail-out*, ossia la modalità di salvataggio di una banca in crisi attraverso la sopportazione dei costi da parte dei contribuenti, soggetti incolpevoli ed estranei.

L'Europa ed i singoli Stati hanno così progettato l'Unione

Bancaria, ritenendo che lo spostamento dei compiti di vigilanza e di risoluzione a livello europeo e la previsione di un sistema armonizzato di garanzia dei depositi potessero rafforzare e completare l'Unione economica ed il Mercato unico, incentivando non solo operazioni bancarie-finanziarie intraeuropee, ma anche internazionali, presentandosi come sistema compatto lontano dalla frammentazione attuale dei mercati.

Da qui, dopo un impervio iter legislativo, è stato emanato il Regolamento (UE) N. 806/2014 del Parlamento europeo e del Consiglio, del 15 luglio 2014, che istituisce il Meccanismo Unico di Risoluzione delle crisi bancarie (*Single Resolution Mechanism, SRM*) sulla base dell'art. 114 TFUE, fissando norme e una procedura uniformi per la risoluzione degli enti creditizi e di talune imprese di investimento nel quadro del meccanismo di risoluzione unico e del Fondo di risoluzione unico, il quale sarà disciplinato da un Accordo Intergovernativo, e che modifica il regolamento (UE) n. 1093/2010.

Il regolamento SRM, che pone ad un livello unico ed europeo la gestione delle crisi bancarie transfrontaliere, ha lo stesso ambito applicativo del Meccanismo Unico di Vigilanza, per cui avrà ad oggetto le sole banche della zona euro e vedrà la ripartizione dei poteri di risoluzione tra *Resolution Board* (autorità ad hoc che si occuperà delle banche *significant-relevant*) e Autorità Nazionali (AN, che si occuperanno delle *less-significant*).

Per quanto concerne il funzionamento del SRM, spetterà alla BCE, nel suo ruolo di supervisore unico, segnalare quando una banca sia nelle condizioni critiche previste per l'intervento del meccanismo di risoluzione. Se le riterà sussistenti, notificherà al *Resolution Board*, il quale redigerà un programma di risoluzione che entrerà in vigore solo se, nelle 24 ore successive all'adozione, non vi siano state obiezioni della Commissione e del Consiglio.

In questo contesto si incastra la Direttiva 2014/59/EU, del 15 maggio 2014, che prevede un quadro di risanamento e risoluzione delle crisi degli enti creditizi e delle imprese di investimento.

A differenza del regolamento istitutivo del SRM, tale direttiva si applica a tutte le banche dell'Unione Europea e, non essendo suscettibile di applicazione diretta, non vincola perentoriamente le AN all'utilizzo degli strumenti>>

* Vincitrice Premio Isernia 2014, Università degli Studi del Molise

da essa previsti, ma mette solo a disposizione di queste degli strumenti ulteriori a quelli previsti dalle discipline nazionali, comuni e distinti per ogni fase vitale in cui si trova la banca.

Dunque saranno disponibili dal 2016 degli strumenti di *prevention* e di *early intervention*, attivabili in sussistenza di violazione attuale o prospettica dei requisiti prudenziali stabiliti dalle Direttive comunitarie in materia (quali il potere di *removal* dell'organo direttivo o gestionale vigente, o la *temporary administration*), nonché strumenti di *resolution* applicabili esclusivamente in considerazione degli obiettivi di risoluzione previsti dall'art.31, comma II della BRRD (ossia garantire la continuità delle funzioni essenziali; evitare effetti negativi significativi sulla stabilità finanziaria, in particolare attraverso la prevenzione del contagio, anche delle infrastrutture di mercato, e con il mantenimento della disciplina di mercato; salvaguardare i fondi pubblici riducendo al minimo il ricorso al sostegno finanziario pubblico straordinario; tutelare i depositanti contemplati dalla direttiva 2014/19/UE e gli investitori contemplati dalla direttiva 97/9/CE; tutelare i fondi e le attività dei clienti) ed in virtù dei principi di risoluzione (ossia: gli azionisti devono sopportare per primi le perdite; i creditori sopportano le perdite dopo i creditori e conformemente all'ordine di preferenze stabilito nella Direttiva; la precedente amministrazione deve essere sostituita e i precedenti amministratori devono sopportare le perdite in base alla loro responsabilità individuale nei confronti dell'ente in crisi; i creditori della stessa classe devono essere trattati in egual maniera; infine, nessun creditore dovrà sostenere più perdite di quante ne avrebbe sostenute se l'ente fosse stato liquidato secondo le normali procedure d'insolvenza, *no creditor worse off principle*). Proprio il "principio del *no creditor worse off*", che permea la logica degli strumenti di *resolution* (i quali nonostante la denominazione possono avere sia carattere liquidatorio che conservativo) potrebbe essere problematico nella concretezza, dato che l'ordine di priorità disposto dalla Direttiva potrebbe variare significativamente dall'ordine di priorità nazionale, rendendo necessarie, dunque, complesse e difficili valutazioni e rendendo così il processo di risoluzione più lento e costoso.

In ogni caso, gli strumenti attivabili nella fase di risoluzione, e quindi, quando l'ente sia *failing or likely to fail*, non vi sia altra possibilità di intervento da parte del settore dei privati e sussista un interesse pubblico, sono:

- il *sale of business*, ossia la vendita di azioni o altri titoli di proprietà della banca in crisi o delle sue attività o passività a un terzo acquirente non necessariamente individuato in base a procedure competitive;
- la creazione di una *bridge bank*, ossia un ente di nuova costituzione, interamente o parzialmente di proprietà di una o più autorità pubbliche, al fine di ricevere e detenere, in tutto o in parte, le azioni o altri titoli di proprietà emessi da un ente soggetto a risoluzione, ovvero la totalità o parte delle attività, diritti e passività di uno o più enti soggetti a risoluzione al fine di mantenere l'accesso alle funzioni essenziali e vendere l'ente;
- la cessione di attività, diritti o passività ad una società veicolo di nuova costituzione per la gestione degli attivi deteriorati, ossia una *bad bank*;
- e l'attivazione del *bail-in*, vera novità della direttiva, attraverso cui operare la riduzione di valore o la conversione delle passività della banca soggetta a risoluzione in *equity*, a seconda della valutazione positiva o negativa del patrimonio netto. Con tale strumento risulta possibile spostare gli oneri di una crisi a carico degli azionisti *in primis* e dei creditori poi, evitando, dunque, che i contribuenti partecipino al salvataggio.

Linea comune a tutti i *tools* è la irrilevanza del consenso degli azionisti per l'applicazione di qualsiasi di questi, situazione che sicuramente collide con le forti garanzie costituzionali, europee ed internazionali dei diritti proprietari e con diritti tipici dello status di socio (quali i diritti di controllo, di informazione, etc.).

Ma ulteriori sono le perplessità che tale nuovo sistema solleva, tra le quali problemi di *governance* dell'ente creditizio a seguito dell'applicazione del *bail-in* (molto probabile è un disinteresse del nuovo azionariato e quindi una sua apatia), problemi di distribuzione degli utili una volta che l'ente sia tornato *in bonis*, problemi di robustezza del Fondo Unico di risoluzione. etc.

Dunque, l'introduzione di un meccanismo unico di risoluzione delle crisi bancarie e la previsione di un ventaglio di strumenti utilizzabili ad ogni fase del momento patologico vissuto dall'ente, se da una parte mirano ad un'azione più efficace, veloce, adeguata e composta, dall'altra creano problemi di convergenza con le discipline nazionali, mancano di flessibilità e destano notevoli dubbi.

Allo stato attuale molte domande rimangono senza risposta. Solo l'entrata in vigore dei due testi normativi (2015-2016) ci potrà indirizzare verso delle chiarificazioni.

World Chambers Competition 2015



Dal 1° settembre sono aperte le iscrizioni per la prossima *World Chambers Competition* che si svolgerà in concomitanza con il *World Chambers Congress* dal 10 al 12 giugno 2015 a Torino.

La *Competition* è rivolta alle Camere di Commercio di ogni tipo (miste, locali, regionali, pubbliche e private) e di tutto il mon-

do, un'occasione unica per presentare i progetti più innovativi e originali a servizio delle piccole e medie imprese. La *Competition*, fin dalla sua istituzione nel 2003, ha creato molteplici *case study*, fonte di ispirazione per altre iniziative organizzate dalle Camere di Commercio.

Quattro le categorie individuate per l'edizione 2015:

- *Best Corporate Social Responsibility (CSR) project*
- *Best job creation & business development project*
- *Best policy advocacy project*
- *Best unconventional project*

L'ultima data utile per l'invio delle candidature è il 1° gennaio 2015. Per maggiori informazioni si rimanda al seguente link:

<http://www.iccwbo.org/training-and-events/competitions-and-awards/world-chamber-competition/2015-competition-application-form/>

FMI: l'Italia può uscire dalla crisi

Il report del Fondo appoggia, con molte riserve, l'economia italiana

Il 2014 rappresenta un punto di svolta cruciale per l'economia mondiale, in lenta fase di ripresa dopo la lunga recessione che ha colpito la maggior parte dei paesi avanzati, frenati da debiti pubblici sempre più elevati che necessiterebbero di politiche sostenibili adeguate. In questo senso assumono dunque un ruolo importante le valutazioni cui gli Stati vengono sottoposti dalle principali organizzazioni internazionali del settore economico internazionale, come il Fondo monetario internazionale, che pubblica regolarmente rapporti sulle economie dei 188 stati membri, con riferimento alle politiche da adottare nel breve periodo e alle strategie di lungo periodo, promuovendo gli aspetti positivi e individuando quelli su cui le autorità governative dovrebbero intervenire direttamente. Il rapporto sull'Italia, pubblicato a settembre, ha evidenziato diversi punti da migliorare, nonostante "la strada intrapresa dal nuovo Governo Renzi sia quella giusta".

L'economia italiana sta lottando duramente per uscire da una profonda recessione, come rivelano gli indici della crescita, in negativo dal 2011 e in fase di ribasso anche quest'anno: il PIL è infatti sceso dello 0,1 % nel primo semestre del 2014, anche se le previsioni stimano una nuova risalita nel secondo semestre, sebbene a un "ritmo sommerso". Le difficili condizioni finanziarie dovrebbero persistere e pesare sulla ripresa, nonostante le stime prevedano una crescita del PIL pari all'1,1% nel 2015. In prospettiva, vi sono rischi interconnessi che potrebbero peggiorare la ripresa italiana, tra cui: la situazione geopolitica tesa tra Russia e Ucraina (oltre che in Medio Oriente) che potrebbe gravare sulla bilancia dei pagamenti (l'Italia importa il 90% del suo gas, e in maggioranza proprio da questi 2 paesi oltre che dall'Azer-



baijan), la stagnazione dei prezzi e l'instabilità finanziaria. Il Fondo raccomanda un rilancio delle riforme strutturali, che potrebbe stimolare gli investimenti, sbloccare la produttività e mitigare gran parte delle problematiche sopracitate, a patto che le stesse riforme abbiano un processo di implementazione rapido, invertendo così la tendenza dell'ultimo biennio (33 riforme adottate su 67 nel 2011-13).

Una delle riforme più importanti da implementare è certamente quella del lavoro, il *Jobs Act*, che prevede proposte per le indennità di disoccupazione, la formazione e la ricerca di un impiego (*job-search*). Secondo il FMI, tali proposte non sono sufficienti, occorrono azioni più radicali per migliorare il mercato del lavoro in Italia. Il Fondo propone una maggiore tutela dei disoccupati, l'implementazione di contratti semplici, volti a migliorare l'equità, oltre all'attuazione dell'*Active Labour Market Policies* (ALMP, un programma incentrato sul sussidio alla disoccupazione, che ha avuto particolare fortuna in Finlandia). Insieme a

quella del lavoro, anche la riforma della giustizia ha un ruolo prioritario: il parere del FMI è che una maggiore efficienza del sistema giudiziario procurerebbe benefici intersettoriali, tra cui l'aumento del lavoro e l'attrazione di nuovi investimenti. Il Fondo ha posto la questione anche sul tema della corruzione, ricordando che l'Italia è al 30° posto (su 31) nell'indice di corruzione dell'OECD. In linea con il FMI, le autorità governative ritengono necessario uno sforzo maggiore e deciso per diminuire la corruzione, che comporterebbe *spillover* positivi sulla crescita e sulla ripresa.

Secondo il Fondo, un ulteriore punto cruciale per la crescita italiana è rappresentato dall'implementazione di politi->>

che eque a livello europeo, che faciliterebbero le condizioni monetarie e ridurrebbero la frammentazione finanziaria. I programmi di finanziamento della Banca Centrale Europea hanno facilitato la situazione economica italiana, ma "l'Italia - ammonisce il Fondo - dovrà comunque fare la sua parte, completando le riforme strutturali interne e applicando una politica fiscale corretta". Tra queste, per migliorare la produttività, lo stato italiano "dovrebbe attuare una strategia volta a supportare le piccole e medie imprese, vera spina dorsale dell'economia italiana".

Riguardo al ritmo di risanamento dei conti pubblici, secondo l'Organizzazione, l'impostazione per una regolazione forte è corretta, ma deve essere sostenibile, poiché il debito pubblico italiano è pur sempre soggetto a grandi rischi. La raccomandazione del Fondo è di focalizzarsi su un surplus strutturale modesto nel 2015, che sarebbe sufficiente ad abbassare il debito pubblico più velocemente. Diversamente, le autorità governative nazionali ritengono che la chiave per una riduzione sostenibile del debito sia puntare su una crescita maggiore

più che su un ulteriore consolidamento.

Secondo il FMI, la chiave per la ripresa dell'Italia è quindi una politica sostenibile equilibrata, da adottare per ridurre il debito pubblico, che con il 136% del PIL è, come ricordato dal Fondo, il secondo più alto nella Eurozona, preceduto soltanto da quello monarca greco al 161%. I rischi di mercato possono essere mitigati dalla lunga durata del debito, gran parte del quale è al di sotto del tasso di interesse fisso. Il Fondo raccomanda dunque all'Italia una politica fiscale accorta, che miri a controllare il delicatissimo equilibrio del debito pubblico, cercando contemporaneamente di abbassare il disavanzo e favorire la ripresa economica.

In conclusione, il Fondo promuove la politica economica adottata dall'Italia nel primo semestre del 2014, rilevando tuttavia una serie di riforme strutturali che le autorità governative dovranno implementare con assoluta urgenza, o ottimizzarle se già attive, per uscire più rapidamente dalla crisi e invertire un *trend* che vede l'economia italiana in recessione da 3 anni consecutivi.

Le relazioni commerciali UE-Cina tra controversie e questioni ambientali

Workshop dell'Università di Bologna, 10 ottobre 2014

L'Unione Europea e la Cina sono due delle più grandi potenze commerciali al mondo e reciproci partner strategici, con la Cina infatti che occupa il primo posto nella classifica dei Paesi esportatori di merci verso l'UE e il secondo nella classifica dei Paesi importatori dall'UE dopo gli Stati Uniti. Nell'ultimo ventennio, le relazioni commerciali UE-Cina si sono intensificate notevolmente raggiungendo un valore complessivo di oltre 400 miliardi di euro nel 2013 con le indiscutibili difficoltà che derivano da una diversità politica, strutturale e culturale delle due potenze. L'apertura è, infatti, subordinata alla pretesa di un maggiore rispetto delle regole da parte della Cina su alcune questioni sensibili, quali i diritti umani, l'ambiente, la proprietà intellettuale con l'obiettivo di stabilire un rapporto il più possibile "equo". Le difficoltà nel dialogo sono tuttora enormi, considerato che su certi aspetti concreti del commercio l'Unione Europea si presenta con una regolamentazione non ancora del tutto omogenea di fronte alla Cina che, pur con certe mancanze, risulta più compatta. In questa fase di crisi economica, queste stesse disomogeneità interne all'UE hanno assunto un peso maggiore, in contrasto al rapido sviluppo della Cina registrato negli ultimi anni.

Se dal punto di vista commerciale, come detto, gli scambi sono molto intensi, per quanto riguarda gli investimenti vi sono ancora molte potenzialità da sviluppare. Al fine di stabilire regole condivise per parte cinese ed europea e sostituire le future intese tra i singoli Stati membri dell'UE e la Cina, sulla base

della nuova competenza esclusiva dell'UE, derivante dall'articolo 207 del Trattato sul Funzionamento dell'Unione Europea (TFUE) che definisce la politica commerciale comune e include anche gli investimenti diretti esteri, è attualmente in corso un negoziato in materia di investimenti tra UE e Cina, avviato nel 2012 e giunto al secondo round.

L'eventuale accordo cui si addiverà sarà il primo accordo autonomo dell'UE nel suo genere e mira a incrementare il flusso degli investimenti reciproci, garantendo agli investitori europei un più ampio accesso al mercato cinese e maggiore certezza del diritto e protezione degli investimenti.

Nell'ambito di un *Workshop* organizzato dall'Università di Bologna in collaborazione con la *China-EU School of Law* lo scorso 10 ottobre, sono state esaminate alcune questioni controverse nei rapporti bilaterali tra queste due potenze economiche. Nonostante le ottimistiche premesse, infatti, considerando che attualmente le imprese europee hanno ancora un accesso limitato in alcuni settori sensibili dell'economia cinese quali i trasporti, le telecomunicazioni, la sanità, la

distribuzione e i servizi al commercio, la preoccupazione principale delle imprese europee - ha sottolineato la Prof.ssa Elisa Baroncini dell'Università di Bologna e coordinatrice scientifica del *Workshop* - è la reciprocità delle condizioni di accesso al mercato, così come il rispetto dei diritti fondamentali, includendo aspetti sociali quali i diritti umani e dei lavoratori, nonché la protezione ambientale.

>>



La prima proposta di accordo, presentata nel giugno scorso e il cui testo è tuttora secretato, secondo indiscrezioni, risulterebbe debole proprio sui temi della trasparenza, dell'ambiente e delle condizioni di lavoro, mentre non vi sarebbe alcun riferimento all'accesso al mercato, con disappunto della parte negoziatrice europea.

Un'ulteriore questione, analizzata dalla Dott.ssa Federica Cristani dell'Università di Bologna, riguarda la clausola relativa al sistema di risoluzione delle controversie (ISDS) rispetto agli investimenti. A prescindere dal dibattito attuale, parimenti valido per tutti i negoziati in corso quale il TTIP con gli Stati Uniti e il CETA con il Canada, sull'opportunità, le condizioni e le conseguenze dal punto di vista commerciale, questa clausola solleva anche il tema della responsabilità finanziaria dell'UE nel caso in cui un investitore straniero ritenga siano stati lesi i suoi diritti e decida di agire secondo la ISDS. Contro chi dovrebbe essere intentata causa, l'UE o lo Stato membro? E a chi spetterebbe sopportare i costi nel caso in cui lo Stato membro chieda all'UE di presentarsi quale convenuto? Mentre, in principio, l'UE ha la responsabilità per la violazione di qualunque disposizione per la quale sia vincolata a livello internazionale, è infatti possibile, secondo la legislazione europea, prevedere una ripartizione della responsabilità finanziaria tra UE e Stato membro. Assodato che il ricorrente non debba mai trarre ingiusto svantaggio da un eventuale disaccordo tra UE e Stato membro con riguardo alla ripartizione della responsabilità finanziaria, gli investitori stranieri dovranno accettare il fatto che non potranno scegliere contro chi intentare causa. I futuri accordi dovranno ad ogni modo assicurare la maggiore certezza del diritto possibile e un uguale livello di protezione per investitori extra-UE e Stati membri. Al momento, non è ancora del tutto chiaro come i negoziati in corso affronteranno questo aspetto.

Altrettanto delicata e alquanto controversa è la questione ambientale cinese, strettamente connessa al rapidissimo sviluppo industriale del Paese, e che tocca diversi aspetti, anche sociali e culturali. Il punto nodale riguarda però il concetto di proprietà in Cina: lo Stato possiede tutte le terre, che vengono concesse in uso attraverso i governi locali, cui spetta l'applicazione della normativa. Quest'ultima, tuttavia, essendo estremamente e volutamente vaga, è soggetta alla discrezionalità del governo locale, spesso più interessato alla crescita economica della regione piuttosto che alla protezione ambientale, e lascia irrisolto il dubbio su chi far ricadere la responsabilità in caso di danni ambientali, ad esempio dovuti ad un eccessivo sfruttamento delle risorse ambientali. Ad aggravare questa situazione nazionale, nel giugno 2012 nella provincia di Heilongjiang la proprietà statale è stata estesa addirittura alle risorse naturali, ossia energia solare ed eolica e acque pluviali. Tuttavia nell'aprile 2014 sono stati adottati dei provvedimenti, che entreranno in vigore nel 2015, per combattere più efficacemente l'inquinamento e punire i responsabili con multe, condanne detentive e campagne di denuncia pubblica. L'auspicio, come ha sottolineato Wang Lebing, della *University of International Business and Economics* di Pechino, è che si

instauri una maggiore consapevolezza, da parte di tutti i soggetti coinvolti, sulla protezione ambientale in Cina, dove spesso risultava più conveniente pagare le sanzioni piuttosto che adeguarsi a misure anti-inquinamento.

Altre misure che suscitano polemiche riguardano i cosiddetti "green subsidies", ossia i sussidi concessi in relazione alle energie rinnovabili. Erogati dal governo centrale o da quello locale, si concentrano in tre settori in particolare: illuminazione, riscaldamento e carburanti per trasporto su strada (i biocarburanti), ma soprattutto sui settori strategici. La tipologia di sussidi varia a seconda del settore da riduzioni fiscali, come il rimborso dell'IVA, al supporto ai prezzi, ma vi sono anche delle regolamentazioni che incoraggiano gli investimenti nazionali, di fatto imponendo restrizioni a quelli stranieri, che necessitano di preventive autorizzazioni da parte del governo. La giustificazione da parte cinese è la sicurezza o la protezione ambientale, ma la Cina non è certamente l'unico Paese a ricorrere ai sussidi per promuovere l'energia rinnovabile. Ci si chiede se questi sussidi siano compatibili con le regole WTO e se essi siano effettivamente finalizzati allo sviluppo delle energie rinnovabili o se non sia un modo per aggirare le regole del commercio leale poste dalla WTO a tutti i suoi membri. Attualmente sono 6 i casi, in diverse fasi del procedimento, di controversie portate dinanzi alla WTO in materia di energie rinnovabili, in cui i Paesi principalmente coinvolti sono Stati Uniti e Cina e in un caso sono contrapposti proprio Cina e UE (Italia e Grecia) per alcune limitazioni di natura interna, quali i programmi relativi alle tariffe di riacquisto, posti in essere dai Paesi europei. Ma se da un lato vi è l'esigenza di attenersi alle regole di un commercio leale, dall'altro si pone il problema di come conciliare il rispetto di queste regole con l'urgenza di promuovere il ricorso alle fonti rinnovabili per mitigare il cambiamento climatico.

Tra le controversie passate dinanzi al collegio arbitrale della WTO, come illustrato dalla Prof.ssa Baroncini, vi sono anche quelle relative alle restrizioni (dazi e quote all'esportazione) imposte dalla Cina sull'accesso alle terre rare e ad altre materie prime quali tungsteno e molibdeno per motivi di protezione o conservazione delle risorse naturali. La Cina estrae tra il 95% e il 97% della fornitura mondiale di queste materie prime, provocando un forte degrado dell'ambiente sfruttato. Molti Paesi, tuttavia, dipendono dalle esportazioni cinesi di queste materie, usate quali componenti essenziali da un'ampia gamma di industrie, soprattutto europee, e hanno fatto appello alla WTO che, nel dare ragione all'UE, ha riscontrato che le misure introdotte dalla Cina violavano gli obblighi WTO e che le motivazioni addotte erano solo pretestuose, visto che l'uso domestico delle stesse materie prime non era stato invece limitato per ugual motivo. Esclusa a questo punto la possibilità di ricorrere ai dazi all'esportazione, è probabile che la Cina ripieghi su misure non tariffarie per limitare queste esportazioni.

Anche le pratiche di *dumping* sono motivo di preoccupazione nelle relazioni commerciali sino-europee e reciproche sono state le iniziative di investigazione: la prima richiesta>>

di apertura di procedimento nei confronti della Cina risale al 1979, mentre la Cina ha presentato la sua prima richiesta nei confronti di un Paese membro dell'UE nel 1999. Tra il 1995 e il 2003 ben 989 sono state le procedure avviate in tutto il mondo contro la Cina, il cui rapido sviluppo economico e commerciale è stato percepito come un segnale di ostilità da combattere anche attraverso i vari meccanismi di risoluzione delle controversie (UE, WTO). L'incremento del numero di procedure dell'UE contro la Cina negli ultimi anni può anche essere interpretato non solo come difesa del tessuto produttivo europeo e protezione dei consumatori, ma anche come salvaguardia dei posti di lavoro in un periodo di crisi quale quello attuale, in cui in molti Paesi europei si registrano tassi di disoccupazione a due cifre. Se in passato da parte della Cina

vi è stata una preferenza nel ricorrere a consultazioni e negoziazioni bilaterali per risolvere eventuali controversie, negli ultimi anni si è potuto constatare un approccio più attivo della Cina con un più frequente ricorso a tali meccanismi grazie ad una maggiore familiarità nei confronti del sistema, una accresciuta consapevolezza della propria capacità giuridica, nonché maggiori risorse economiche.

Le relazioni tra Europa e Cina nel corso degli ultimi vent'anni, tra controversie commerciali, questioni ambientali e sociali, hanno dunque subito un'evoluzione significativa tra conflittualità causate dalla minaccia di concorrenza sleale e opportunità offerte da un mercato tanto vasto e in forte sviluppo, a dimostrazione della strategicità di una partnership da cui entrambe le economie possono trarre vantaggio.

“Good Corporate Practices in Contract Farming”

Workshop UNIDROIT, 10 ottobre 2014



Il *contract farming* è uno strumento sviluppato e applicato da anni nei paesi industrializzati, nel campo dell'allevamento e dell'agricoltura e ha avuto una sostanziosa espansione grazie alla liberalizzazione e all'apertura dei mercati agli investimenti stranieri. Questo tipo di contratto ha lo scopo di coinvolgere maggiormente tutti coloro che partecipano ai vari livelli della catena produttiva alimentare, incrementando la cooperazione tra le parti.

Tramite questo strumento si garantisce ai piccoli produttori l'accesso ai mercati, che altrimenti sarebbero difficilmente avvicinabili, nonché una fonte di reddito duratura; si offrono tecnologie in grado di migliorare la loro attività, oltre ad una serie di dati e informazioni sui mercati che permettano di compiere scelte produttive migliori. Per i distributori o le grandi organizzazioni, il vantaggio è quello di avere una fornitura di prodotti assicurata, determinata anche nella qualità, quantità e tempistica, nonché, in alcuni casi, avere la possibilità di indirizzare la produzione verso determinate tecniche e tecnologie, così da mantenere un discreto controllo senza obblighi legali e finanziari.

L'intento finale del *contract farming* è quello di portare equilibrio in una situazione di disparità, che solitamente avvantaggia il contraente economicamente più forte: a tal fine, è fondamentale che il contratto sia redatto in maniera chiara. A seconda dei Paesi e delle normative che regolano i contratti, vi sono orientamenti differenti in merito alla redazione del *contract farming*. L'UNIDROIT si prefigge di armonizzare le varie discipline e individuare i contenuti minimi da inserire in fase di definizione del contratto; a questo scopo è stato istituito un gruppo di lavoro per definire la bozza di una “Guida legale”, con l'apporto di FAO, IFAD ed esperti in materia e con la partecipazione delle associazioni che rappresentano gli interessi delle parti coinvolte.

Il progetto si propone di analizzare gli accordi sui quali il *contract farming* si fonda, così da poter fornire informazioni e consigli in particolar modo ai produttori, che sono la parte debole, in modo da rafforzare la loro posizione in fase di negoziazione e stesura del contratto, nonché coadiuvare i soggetti preposti a

riforme di legge che possano interessare i settori in cui il *contract farming* è utilizzato. Ulteriore fine è quello di porsi come punto di riferimento per tutte quelle organizzazioni coinvolte nella realizzazione di programmi e progetti che supportino e promuovano il *contract farming*.

La pratica degli accordi di produzione agricola a contratto e la redazione, da parte di UNIDROIT, di una Guida di riferimento sono stati lo spunto per un *Workshop* dal titolo “Good Corporate Practices in Contract Farming”, organizzato da UNIDROIT, FAO, e IFAD il 10 ottobre scorso. Tra gli interventi dei protagonisti del mercato italiano, abbiamo colto alcuni aspetti di maggior rilievo.

Nell'ambito della sessione “*Procurement policies and the farming contract*”, l'avvocato Valentina Maglio, *Senior Counsel International Business Law* per Lavazza, nonché Presidente della *European Coffee Federation* (E.C.F.), che rappresenta le associazioni nazionali e alcune aziende rilevanti del settore, ha trattato la questione dal punto di vista della produzione di caffè, al secondo posto tra i beni più commerciati, prodotto in più di 70 Paesi per un totale di circa 100 milioni di persone. Il più grande produttore mondiale di caffè è il Brasile, che è anche l'unico ad avere una struttura industrializzata. Negli altri Paesi produttori, invece, la situazione è molto differente: la produzione è affidata ad agricoltori che coltivano piccole piantagioni, spesso mimetizzate nelle foreste, senza alcun accesso ai mercati internazionali, e dunque costretti ad affidarsi a intermediari locali che provvedono a raggruppare quantità di caffè da rivendere agli esportatori. Questi intermediari, come precedentemente illustrato dal Prof. Fabrizio Cafaggi nella sua introduzione, in America Latina vengono soprannominati “Coyotes” per i loro metodi che molto spesso danneggiano i piccoli produttori. Una volta spedito oltremare, il percorso del caffè termina presso i torrefattori.

L'avvocato Maglio ha successivamente illustrato l'*European Contract for Coffee* (E.C.C.), del quale è anche tra i redattori. Si tratta di un insieme di regole generali, promosse e redatte dall'E.C.F., atte a regolare i rapporti tra esportatori e importatori o tra esportatori e torrefattori direttamente, senza che >>

siano presi in considerazione i rapporti con gli agricoltori. Le condizioni previste sono state dettate direttamente dalle parti interessate nel commercio, le quali si occupano di aggiornarle periodicamente senza l'ausilio di legali. Ad oggi l'avvocato Maglio è il primo legale ad occuparsene.

In tema di controversie che sorgono in materia, queste sono generalmente risolte tramite arbitrati specializzati, che hanno sede nei porti europei più importanti, come Amburgo e Londra. È singolare come, proprio negli arbitrati londinesi amministrati dalle varie associazioni di commercio di caffè, non sia permesso ai legali di assistere alle udienze.

Importante strumento che caratterizza il commercio del caffè è la presenza di "blacklists", consultabili dalle industrie di settore, in cui vengono trascritti i nomi di quei soggetti che non si sono conformati alle decisioni arbitrali.

Bisogna sottolineare come nella aree di produzione di caffè e tè, il rapporto delle multinazionali con gli *smallholders* sia quasi inesistente, con la conseguente difficoltà, se non addirittura impossibilità, di applicazione del modello di *contract farming*. Al fine di promuovere una maggiore partecipazione degli *smallholders* nei Paesi in Via di Sviluppo, le grandi industrie dovrebbero opportunamente accertarsi che tutti i soggetti coinvolti nella catena rispettino i criteri di sostenibilità.

L'intervento dell'avvocato Giulia Di Tommaso, *General Counsel* di Unilever, si è concentrato sull' "Unilever Sustainable Living Plan", progetto avviato ormai da alcuni anni con l'obiettivo di ridurre l'impatto ambientale e aumentare la sensibilità rispetto ai temi sociali che caratterizzano i luoghi in cui Unilever opera. A tal fine, è fondamentale il rapporto stabilito con le *sourcing parts*, ossia coloro che procurano le risorse necessarie al processo produttivo, i due terzi delle quali provengono dall'agricoltura. Unilever ha individuato un doppio binario da percorrere per assicurarsi i risultati desiderati: da una parte coinvolgere in maniera sempre maggiore gli *smallholders*, rendendoli consapevoli del loro ruolo, fornendo loro un *know-how* appropriato, dotandoli di metodi innovativi e garantendo loro accesso ai mercati internazionali; dall'altra assicurarsi che gli intermediari a loro volta adottino lo stesso approccio con i piccoli agricoltori. A questo scopo è altrettanto importante far sì che altri *stakeholders*, quali le autorità locali, le Organizzazioni Internazionali, le università e altri enti che a diverso titolo abbiano interessi nella zona, partecipino al dialogo. Unilever ha riscritto e adeguato le clausole previste dai suoi contratti per inserire un primo livello di principi obbligatori, mutuati da quelli previsti dal "Business and Human Rights" stilato dalle Nazioni Unite, imponendo anche agli altri soggetti il rispetto di questi principi, in particolar modo nei rapporti tra i fornitori e i piccoli agricoltori. L'approccio utilizzato in questi casi è "a salire", partendo dall'imposizione di determinati requisiti fino alla richiesta di standard sempre più elevati, il cui mancato rispetto può determinare come ultima ratio la conclusione del rapporto.

Nella sessione dedicata a "*Critical issues in contract farming*", l'intervento di Cesare Ronchi, *Senior Purchasing Manager* di Barilla, ha delineato il quadro di una situazione a noi più vici-

na. Il *contract farming* è utilizzato da Barilla in Italia fin dagli anni '90 e negli ultimi anni è stato esteso ad altri paesi, come la Grecia e la Turchia. Ronchi ha sottolineato l'importanza di questo tipo di contratto come strumento in grado di migliorare la *supply chain* locale, aiutando ad accrescere la conoscenza e consapevolezza degli agricoltori. In questa maniera si dà luogo ad una strategia commerciale favorevole per tutte le parti in causa (*win-win*), con la certezza per i compratori di ricevere la fornitura che necessitano e per i venditori di produrre una materia prima idonea alla trasformazione e quindi di vendere meglio il loro prodotto. Barilla crede molto nell'importanza della condivisione di competenze ed esperienze con i partner economici ed in generale con gli *stakeholder*.

Una grande rischio viene dal fatto che, nonostante vi sia una quantità impressionante di informazioni, le notizie circolanti possano, a volte, portare ad una non corretta comprensione delle dinamiche dei mercati dei prodotti agricoli; questa abbondanza di informazioni, a volte, non genera "conoscenza" e può indurre a operare scelte non propriamente corrette o addirittura errate.

All'interno dei *contract farming*, lo sviluppo e l'applicazione di un "Good Practice Handbook" unito all'utilizzo di strumenti che supportino gli agricoltori nelle loro decisioni tecniche (*Decision Support System*), è utile per gli *smallholders* ad incrementare il loro *know-how*, così da migliorare l'efficienza dell'intero processo, ossia migliorare la sostenibilità non solo dal punto di vista ambientale, ma, contemporaneamente, anche da quello economico. Obiettivo è rendere sempre più efficienti e competitive le filiere.

L'intervento dell'avvocato Paola Grossi, *Head of Legislative Affairs* di Coldiretti, nonché membro del gruppo di lavoro sul *contract farming* di UNIDROIT, si è focalizzato sulle *unfair practices*, riscontrabili nei contratti e nei rapporti, a discapito delle parti più deboli, quali agricoltori e allevatori. In occasione dell'"High Level Forum for a better functioning food supply chain" promosso dalla Commissione Europea, è stata stilata una lista di *unfair practices*, da cui l'avvocato Grossi ha riportato alcuni esempi emblematici, tratti da casi concreti, quali la sproporzione nella ripartizione dei danni, le modifiche retroattive e unilaterali relative al costo o al prezzo dei prodotti o dei servizi forniti, nonché la conclusione del rapporto senza validi motivi imposta, ad esempio, per la sola "colpa" di aver fatto valere i propri diritti. Le pratiche inserite in questa lista sono considerate dalla legge italiana come illegali ex officio, poiché sono ritenute di ostacolo alla trasparenza dei mercati e rappresentano l'abuso di una forza economica dominante, che non permette l'instaurazione di una contrattazione equa. I lavori di redazione della Guida da parte dell'UNIDROIT, avviati nel gennaio del 2013, proseguono nell'ambito del Gruppo di Lavoro che, nel corso della quarta seduta del prossimo novembre, provvederà alla definizione del progetto finale, in vista della approvazione e pubblicazione prevista per l'inizio del 2015.

Visita Delegazione CCPIT

ICC Italia, 13 ottobre 2014

Il 13 ottobre scorso, ICC Italia ha incontrato presso la propria sede la delegazione del *China Council for the Promotion of International Trade – CCPIT (China Chamber of International Commerce)* della provincia di Jangsu, composta da Ma Haining, Executive Vice-Chairman, Zhang XinCui, Vice Director e Jiang Rongxin, Vice General Manager. L'incontro, organizzato nell'intento generale di promuovere le relazioni tra i due Paesi, ha avuto come tema centrale la presentazione della China Import Expo – Kunshan 2015, in programma dal 20 al 23 maggio prossimi a Kunshan. Giunta alla sua quarta edizione, questa fiera del commercio internazionale sarà ospitata nella città di Kunshan, situata nel cuore di una delle province più ricche della Cina, il Jangsu, con 80 milioni di abitanti su una superficie di 100.000 Km², un livello di export annuo pari a 35 miliardi \$ nonché prima provincia della Cina nel settore dell'educazione. La CIE 2015 ruoterà intorno a tre aree di interesse principali: *Metal Working and Automation Show*, *Brand Con-*

suming Goods Show e *Environmental Protection Show*. L'evento è stato voluto e organizzato dal Ministro del Commercio cinese e dal CCPIT al fine di promuovere la provincia del Jangsu tra le imprese di tutto il mondo e favorire l'import-export con la Cina. La Cina, dal 2010 seconda economia al mondo grazie a un GDP di 12.406 miliardi \$, un volume di export di 500 mld \$ l'anno e un ammontare di investimenti esteri pari a 5 mld \$, è un Paese che sta cambiando di giorno in giorno e tale evento mira in primo luogo a fornire una piattaforma di scambio culturale/commerciale per favorire la penetrazione delle aziende straniere in Cina, specialmente quelle italiane, i cui prodotti, particolarmente del settore alimentare e della moda, sono molto apprezzati in Cina. A tal fine, all'interno della fiera sarà allestito un padiglione di 10.000 mq destinato alla promozione del "Sistema Italia" in Cina.

Per tutti coloro che siano interessati a partecipare alla CIE 2015, invitiamo a consultare il sito web www.importexpo.org

TTIP - "Un dialogo sul partenariato transatlantico sul commercio e gli investimenti"

ICC Italia prende parte al Convegno organizzato dal MISE – Roma, 14 ottobre 2014



Il Presidente di ICC Italia, Dott. Andrea Tomat e il Segretario Generale di ICC Italia, Prof. Avv. Maria Beatrice Deli, hanno preso parte al Convegno organizzato dal Ministero dello Sviluppo Economico e la Presidenza italiana dell'UE che ha avuto come tema lo spigoloso trattato TTIP, il Partenariato Transatlantico sul Commercio e gli Investimenti, in fase di negoziazione tra Stati Uniti e Unione Europea. L'obiettivo dell'evento è stato quello di promuovere un dialogo tra gli *stakeholder* italiani per chiarire i benefici che possono derivare da una maggiore integrazione dell'economia dell'Unione europea e degli Stati Uniti.

Il Vice Ministro Carlo Calenda, in merito alle controversie relative alla clausola ISDS, ha tenuto a sottolineare che "questa deve essere strutturata per garantire la tutela dell'investitore straniero", ma che, secondo il negoziato, "non può impedire in nessun modo allo Stato di regolare la politica ambientale e i servizi pubblici". Calenda, infine, ha dichiarato di essere favo-

revole a un principio di "non discriminazione tra nazionalità di un investitore e nazionalità di un altro investitore", ma di essere contrario a una clausola ISDS troppo ampia.

Al Convegno è intervenuta anche l'ex Presidente di Confindustria, nonché attuale Presidente di ENI, Emma Marcegaglia, la quale ha voluto sottolineare l'importanza che il TTIP ha per lo sviluppo economico toccando i diversi aspetti, non solo tariffari, ma anche di *regulatory cooperation*, di *public procurement* e relativi ai servizi. Nonostante le difficoltà che i negozianti stanno incontrando per arrivare ad un accordo, anche dovute a differenze culturali fra i due blocchi economici, la Marcegaglia ha sottolineato la necessità di raggiungere un accordo ampio e comprensivo, anche attraverso diverse proposte, come quelle che l'ENI ha presentato al Parlamento Europeo coinvolgendo diversi settori, quali quello chimico, quello automobilistico e quello farmaceutico. "Perché" ha aggiunto la Marcegaglia "il fallimento di un grande accordo, come quello transatlantico tra gli Stati Uniti e l'UE, graverebbe non solo sui lavoratori e sui consumatori, ma anche e soprattutto sulle PMI". Secondo l'attuale Presidente dell'ENI, infatti, a trarre un "vero vantaggio dall'accordo sarebbero le PMI che oggi, a causa di tariffe e barriere non tariffarie (che producono un aumento medio del 41% sul costo dei beni), spesso non hanno capacità e soldi per risorse per entrare nel mercato statunitense, a causa degli standard tecnici diversi." La Marcegaglia ha infine rivolto un appello ai negozianti affinché facciano decisi passi avanti, richiamando a uno sforzo maggiore per superare i punti critici dell'accordo.

Il edizione Master in IBATAX

Università Ca' Foscari, Venezia



Dopo il successo della I edizione, è stato pubblicato il bando di concorso per l'ammissione alla II edizione del Master in commercio, fiscalità ed arbitrato internazionale, IBATAX - *International Business, Arbitration and Tax Law*, diretto dal Prof. Avv. Fabrizio Marrella e organizzato dall'Università Cà Foscari di Venezia.

Il Master verrà svolto in *partnership* con l'Agenzia delle Dogane e del Territorio (Direzione interregionale per il Veneto ed il Friuli Venezia-Giulia), con il sostegno di Unindustria Treviso ed

il patrocinio di ICC Italia, insieme a SACE ed UNIDROIT oltre a Curia Mercatorum, Credimpex ed Ernst& Young.

Il Master presterà particolare attenzione alla contrattualistica internazionale, agli aspetti fiscali e doganali e alla rappresentazione contabile delle principali operazioni del commercio con l'estero. Verranno, infatti, esaminati i vari soggetti e i vari strumenti di analisi e di gestione operativa del commercio sulla base dei più recenti orientamenti dottrinali e giurisprudenziali. La domanda di ammissione dovrà pervenire entro il 5 novembre 2014, nel caso in cui a tale data non siano stati coperti tutti i posti disponibili si aprirà un secondo turno di iscrizione con scadenza il 1° dicembre 2014.

Il Master è accreditato dall'ordine degli Avvocati di Venezia e di Treviso.

Per iscrizioni e maggiori informazioni consultare il link: <http://www.unive.it/pag/4789/>



The world business organization

**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

Francesco Cannataro, Tommaso Caterini,
Salvatore Ferrara, Monica Salvatore,
Barbara Triggiani, Flavia Velletri

Progetto grafico

Luca Ingrassia

