



LA LIBRERIA ON LINE DEL PROFESSIONISTA

L'estratto che stai visualizzando  
è tratto da un volume pubblicato su  
ShopWki - La libreria del professionista

[VAI ALLA SCHEDA PRODOTTO](#)

## Focus

Congiuntura internazionale

L'utilizzo degli strumenti di difesa commerciale in una economia in crisi <i>di Francesco Rapisarda</i> .....	<b>5</b>
--	----------

## Paesi e mercati

Europa - Paesi extra Ue

La disciplina dell'arbitrato in Turchia <i>di Ius Michele</i> .....	<b>13</b>
--	-----------

## Rischio paese

Scheda paese: Uruguay <i>rubrica a cura di Martino Conserva</i> .....	<b>23</b>
Scheda informativa: Uruguay <i>rubrica a cura di Martino Conserva</i> .....	<b>28</b>
Scheda finanziaria: Uruguay <i>rubrica a cura di Giampietro Garioni e Gabriella Corriero</i> .....	<b>31</b>
Aggiornamento al 15 marzo 2009 <i>rubrica a cura di Martino Conserva</i> .....	<b>35</b>
<i>in questo numero: Germania, Estonia, Irlanda, Lituania, Russia, Cina, Giappone, Malaysia, Sudafrica, Brasile, Cile</i>	
Graduatoria al 15 marzo 2009 <i>rubrica a cura di Martino Conserva</i> .....	<b>38</b>

## Export e investimenti

Fiscalità comunitaria ed internazionale <i>rubrica a cura di KStudio Associato</i>	
– Accordo anti-frode tra l'Unione europea e la Svizzera .....	<b>40</b>
– Portogallo - Tassazione discriminatoria subita dai contribuenti non residenti .....	<b>40</b>
– Criteri di arrotondamento degli importi inerenti l'applicazione dell'Iva .....	<b>40</b>
– Base imponibile della cessione di immobili: censura da parte della Commissione europea .....	<b>41</b>
Strumenti di sostegno per l'internazionalizzazione <i>rubrica a cura di Giampietro Garioni, Sergio Cifalinò e Gabriella Corriero</i>	
Il Rapporto Ice Prometeia sul commercio estero .....	<b>43</b>
Rapporti ed analisi sul mercato globale	
– Ucraina - Le valutazioni del Fmi sulla situazione e sulle misure intraprese .....	<b>46</b>
– Piani di sviluppo a lungo termine per gli Emirati Arabi .....	<b>47</b>

### Operatori puri e figure «ibride» del trasporto internazionale

di Maurizio Favaro

## Commercio internazionale

*Quindicinale di diritto e pratica degli scambi con l'estero, finanza, mercati, contrattualistica, tecnica valutaria e doganale, fiscalità internazionale*

### REDAZIONE

Per informazioni in merito a contributi, articoli ed argomenti trattati scrivere o telefonare a:

**IPSOA Redazione** **Commercio internazionale**

**Casella postale 12055 - 20120 Milano**  
**Tel. 02.82476087 - Fax 02.82476227 - E-mail:**  
**rivista.commerciointernazionale.ipsoa@wki.it**

La redazione è lieta di ricevere e vagliare articoli inediti sui diversi argomenti affrontati dalla rivista. I testi dovranno essere in formato word e andranno inviati su floppy disk o per e-mail agli indirizzi sopra riportati. La loro lunghezza dovrà essere compresa tra i 10.000 e i 35.000 caratteri.

### AMMINISTRAZIONE

Per informazioni su gestione abbonamenti, numeri arretrati, cambi d'indirizzo, ecc. scrivere o telefonare a:

**IPSOA Servizio Clienti**  
**Casella postale 12055 - 20120 Milano**  
**Tel. 02.824761 - Fax 02.82476.799**  
**Servizio risposta automatica: Tel. 02.82476.999**

### EDITRICE

Wolters Kluwer Italia S.r.l.  
Strada 1, Palazzo F6 - 20090 Milanofiori Assago (MI)

SITO INTERNET:  
<http://www.ipsoa.it>

DIRETTORE RESPONSABILE  
Donatella Treu

REDAZIONE  
Paola Boniardi, Marta Germani, Chiara Lefevre.

HANNO COLLABORATO:  
Sergio Cifalino, Martino Conserva, Gabriella Corriero, Maurizio Favaro, Giampietro Garioni, Michele Ius, KStudio Associato, Francesco Rapisarda.

REALIZZAZIONE GRAFICA  
Ipsoa

FOTOCOMPOSIZIONE  
ABCompos s.r.l.  
20089 Rozzano - Via Pavese, 1/3 - Tel. 02/57789422

STAMPA  
Geca Spa  
Via Magellano, 11 - 20090 Cesano Boscone (MI)

### PUBBLICITÀ

**db Consulting** s.r.l.  
EVENTS & ADVERTISING

db Consulting srl Events & Advertising  
via Leopoldo Gasparotto 168 - 21100 Varese  
tel. 0332/282160 - fax 0332/282483  
e-mail: [info@db-consult.it](mailto:info@db-consult.it) - [www.db-consult.it](http://www.db-consult.it)

Autorizzazione del Tribunale di Milano n. 122 del 23 marzo 1977  
Tariffa R.O.C.: Poste Italiane Spa - Spedizione in abbonamento Postale - D.L. 353/2003 (conv. in L. 27/02/2004 n. 46) art. 1, comma 1, DCB Milano.  
Iscritta nel Registro Nazionale della Stampa con il n. 3353 vol. 34 Foglio 417 in data 31 luglio 1991  
Iscrizione al R.O.C. n. 1702

### ABBONAMENTI

Gli abbonamenti hanno durata annuale, solare: gennaio-dicembre; rolling: 12 mesi dalla data di sottoscrizione, e si intendono rinnovati, in assenza di disdetta da comunicarsi entro 30 gg. prima della data di scadenza a mezzo raccomandata A.R. da inviare a Wolters Kluwer Italia s.r.l. Strada 1 Pal. F6 Milanofiori 20090 Assago (MI)  
Servizio Clienti: tel. 02 824761  
e-mail: [servizioclienti.ipsoa@wki.it](mailto:servizioclienti.ipsoa@wki.it)  
[www.ipsoa.it/servizioclienti](http://www.ipsoa.it/servizioclienti)

### INDIRIZZO INTERNET

Compresa nel prezzo dell'abbonamento l'estensione on line della Rivista, consultabile all'indirizzo [www.ipsoa.it/ci/ci.asp](http://www.ipsoa.it/ci/ci.asp)

### ITALIA

Abbonamento annuale: € 250

### ESTERO

Abbonamento annuale: € 500

Prezzo copia: € 13 (arretrati: prezzo dell'anno in corso all'atto della richiesta)

### DISTRIBUZIONE

Vendita esclusiva per abbonamento

Il corrispettivo per l'abbonamento a questo periodico è comprensivo dell'IVA assolta dall'editore ai sensi e per gli effetti del combinato disposto dell'art. 74 del D.P.R. 26/10/1972, n. 633 e del D.M. 29/12/1989 e successive modificazioni e integrazioni.

Egregio abbonato,

**Ai sensi dell'art. 13 del D.Lgs. n. 30.6.2003 n. 196.** La informiamo che i Suoi dati sono conservati nel data base informatico del titolare del trattamento, Wolters Kluwer Italia S.r.l. Responsabile del trattamento: Ufficio MID. L'elenco aggiornato di tutti i responsabili del trattamento potrà essere richiesto per iscritto all'Ufficio MID presso la sede della società. I Suoi dati saranno utilizzati dalla nostra società, da enti e società esterne ad essa collegati, nonché da soggetti terzi, titolari autonomi del trattamento, solo per l'invio di materiale amministrativo-contabile, commerciale e promozionale. Ai sensi dell'art. 7 del citato D.Lgs., Lei ha diritto di conoscere, aggiornare, rettificare, cancellare i Suoi dati, nonché di esercitare tutti i restanti diritti ivi previsti, mediante comunicazione scritta a Wolters Kluwer Italia S.r.l., Ufficio MID, Milanofiori, Strada 1-Palazzo F6, 20090 Assago (MI).

# L'utilizzo degli strumenti di difesa commerciale in una economia in crisi

di Francesco Rapisarda

L'attuale crisi economica mondiale palesa ancor di più l'importanza del binomio che deve regolare l'applicazione degli strumenti di difesa commerciale: efficacia e rigosità, nel rispetto delle norme internazionali. Occorre, infatti, non solo eliminare le distorsioni derivanti da un commercio che viola le regole di una corretta concorrenza, ma anche evitare un uso distorto dei citati strumenti. Analizziamo la posizione assunta dell'Ue in proposito e la strategia comune internazionale.

Le dinamiche giuridico-economiche che caratterizzano in questi ultimi decenni lo scenario di una economia mondiale globalizzata hanno influenzato, ancor più che nel passato, **l'utilizzo degli strumenti di difesa commerciale** (Sdc o Tdi (1)), elaborati in ambito internazionale (2) per correggere le distorsioni derivanti da un commercio che non segue le regole di una corretta concorrenza tra imprese (a causa di pratiche di dumping o di sovvenzioni o di aiuto di Stato) o derivanti dall'impossibilità di un immediato adeguamento dell'industria locale a improvvisi e anomali flussi in aumento di importazioni da un paese.

Il punto di partenza della presente riflessione è **l'esistenza di un sistema multilaterale del libero scambio**, che si sarebbe dovuto progressivamente affermare sotto l'egida della World Trade Organization, subentrato al Gatt (3).

## Gli obiettivi socio-economici europei

Le misure concepite per una difesa commerciale dell'economia del singolo Stato avevano già avuto, in campo europeo, una diversa chiave di lettura, con la creazione di una unione doganale. Strumenti, quindi, non più a tutela

dell'economia di un singolo Stato, ma di un mercato transnazionale più ampio, in cui si integrano e, al contempo, devono essere bilanciate esigenze diverse.

È indubbio che la «cessione» da parte di ciascuno Stato membro della propria autonomia in materia di politica commerciale, a favore di un'unitaria posizione comune, ha risposto **alle esigenze**, dettate dai nuovi orizzonti commerciali, **di creare un'entità economica-giuridica**, che si confrontasse in modo forte con le economie degli altri

### Note:

(1) *Trade defense instruments*, nell'acronimo inglese.

(2) La previsione di regole comuni in campo internazionale deve essere ricondotta al principio generale di diritto internazionale *pacta sunt servanda*. In merito, occorre osservare che la convenzione sul diritto dei trattati (Vienna, 23 maggio 1969 redatta dalla Commissione Onu per la codificazione del diritto internazionale) che riunisce le regole sulla formazione dei trattati internazionali, nel constatare che i principi del libero consenso e della buona fede e la regola *pacta sunt servanda* sono universalmente riconosciuti, prevede all'art. 26, rubricato come *pacta sunt servanda*: «Ogni trattato in vigore vincola le parti e deve essere da esse eseguito in buona fede».

(3) La sigla Gatt (General Agreement on Tariff and Trade) è utilizzata per indicare sia l'accordo internazionale sulle tariffe e il commercio (General Agreement on Tariffs and Trade), sia l'Organizzazione internazionale creata successivamente per gestire e sviluppare questo accordo.

Stati e costituisse, al contempo, un importante **polo d'attrazione e d'influenza** nei negoziati commerciali condotti sia a livello bilaterale con paesi terzi sia a livello multilaterale nell'ambito del Gatt.

L'obiettivo di un'ulteriore liberalizzazione **commerciale a livello mondiale** ha reso ancora più necessario per l'Unione europea salvaguardare la sua capacità di tutelarsi da pratiche commerciali sleali, considerando (4) gli strumenti di difesa commerciale una componente indispensabile della strategia dell'Ue, che cercasse di contemperare, al contempo, le esigenze di tutti i Stati membri.

In ambito europeo, l'utilizzo degli strumenti di difesa commerciale deve essere ricondotto al tema del *treaty making power*, ossia della capacità (5) internazionale di **concludere accordi con Stati terzi**, e, segnatamente, alla sua ripartizione tra una struttura sopranazionale e i singoli Stati facenti parte della stessa struttura.

Si è affermata così la necessità dell'utilizzo delle misure antidumping, antisovvenzioni e di salvaguardia, quali strumenti utili all'Unione europea per **tutelare il mercato**

**interno** dalle importazioni effettuate in base a condizioni sleali o sovvenzionate e dalle forti alterazioni dei flussi del mercato, nella misura in cui queste si rivelassero dannose per l'economia europea.

Il riferimento è quindi,

al principio di **un'economia di mercato aperta e in libera concorrenza**, riconosciuto come uno dei tre «criteri di Copenhagen», stabiliti in occasione del Consiglio europeo tenutosi nella capitale danese nel 1993 e che definiscono le condizioni necessarie affinché un nuovo Stato possa aderire all'Unione.

Il tema del sistema delle scelte comuni in materia di politica commerciale può risentire del più ampio dibattito, aperto da qualche anno, circa l'esistenza di un possibile *deficit* (6) di democrazia delle istituzioni comunitarie.

L'uso delle misure di difesa commerciale deve, ovviamen-

te, essere ricondotto al tema di una politica economica comune **coerente ed efficace**. La tematica è stata ancor più avvertita con l'affermarsi del fenomeno nel campo economico della globalizzazione e con l'allargamento dell'Ue agli altri Stati membri, che nel passato partecipavano ad una economia non di mercato aperto, anche in relazione all'applicazione (7) di misure di difesa commerciale da parte di Stati terzi.

La **dimensione e la libertà** di un mercato rappresenta la chiave di volta per la nascita di imprese capaci di competere su scala mondiale, offrendo, in tal modo, nell'ambito di una leale concorrenza, condizioni e prodotti migliori al consumatore.

Nella comunicazione della Commissione intitolata «L'interesse europeo: riuscire nell'epoca della globalizzazione» (Com(2007) 581 def.) si afferma che «l'Ue deve accertarsi che i paesi terzi offrano livelli proporzionati di apertura agli esportatori e investitori Ue e che vi siano regole di base

#### Note:

(4) Vedasi Risoluzione del Parlamento europeo del 15 novembre 2007 sull'interesse europeo: riuscire nell'epoca della globalizzazione, del 15 novembre 2007, punto 31, documento P6\_TA(2007)0533.

(5) In questa prospettiva, occorre evidenziare che il *treaty making power* della Comunità - oltre a derivare dalle specifiche norme dal Trattato, tra cui gli artt. 111 (in materia di politica monetaria), 133 (in materia di politica commerciale comune), 170 (in materia di politica di ricerca e sviluppo tecnologico), 174 par. 4 (in materia di politica dell'ambiente), 181 (settore della cooperazione allo sviluppo) e 310 (accordi di associazione) - è stato progressivamente esteso in virtù del principio delle competenze parallele, affermato per la prima volta dalla Corte di giustizia nella sentenza del 31 marzo 1971, concernente la causa C 22/70, Aets Commissione c. Consiglio.

(6) Il termine «deficit democratico» era stato utilizzato da David Marquand (Parliament for Europe, J. Cape Ed., London, 1979), che evidenziava le carenze, in termini di democraticità del sistema comunitario, dovute all'elezione (fino a quel momento) indiretta del Parlamento europeo ed auspicava l'introduzione dell'elezione a suffragio universale e diretto del Parlamento europeo).

(7) Come illustrato nella quinta Relazione annuale della Commissione al Parlamento europeo quadro riassuntivo delle misure di difesa commerciale adottate dai paesi terzi nei confronti della Comunità (statistiche aggiornate al 31 dicembre 2007, ma commento dei casi e del testo aggiornato al marzo 2008) documento Com (2008) 406 definitivo, datato 4 luglio 2008, durante il 2007 è emerso che il Brasile e l'Argentina, nell'ambito di inchieste *antidumping*, continuavano a trattare gli Stati membri di recente adesione all'Ue come paesi che non hanno ottenuto, a pieno titolo e incondizionatamente, lo *status* di economia di mercato.

che non compromettano la nostra possibilità di tutelare i nostri interessi e di salvaguardare i nostri elevati *standard* per i prodotti nei settori della sanità, sicurezza, ambiente e protezione dei consumatori».

Tali considerazioni trovano conferma nella recente raccomandazione (8) del Consiglio del 14 maggio 2008 relativa agli indirizzi di massima per le politiche economiche degli Stati membri e della comunità (2008-10), con la quale è stata affermata (indirizzo n. 13) la necessità di assicurare l'apertura e la competitività dei mercati all'interno e all'esterno dell'Europa.

L'evoluzione normativa comunitaria degli Sdc ha portato ad affermare i concetti **d'industria comunitaria** e **d'interesse comunitario**, quali presupposti necessari per l'applicazione della relativa normativa comunitaria, in correlazione al pregiudizio e al relativo nesso di causalità, che deve sussistere con la pratica commerciale non corretta. Si tratta di due requisiti che necessariamente devono coesistere ed essere oggetto di valutazione, anche nel rispetto di un principio di trasparenza.

Cosicché, ad esempio ed in estrema sintesi, prima d'imporre un dazio antidumping, le Istituzioni comunitarie devono bilanciare (9) vari interessi tra loro divergenti e **tener conto** non soltanto degli interessi degli esportatori e degli importatori strettamente interessati all'inchiesta, ma anche **degli interessi dell'industria comunitaria**, degli utenti e dei consumatori.

La correlazione tra interesse comunitario e industria comunitaria ha aperto in questi ultimi anni un dibattito, che trae spunto anche dagli effetti del fenomeno globalizzazione, circa la loro effettiva portata, interessando diversi profili e posizioni apparentemente antitetiche: tra consumatori, interessati affinché i prezzi dei beni non aumentino (10) a causa dei dazi, e produttori comunitari, beneficiari della protezione; tra Stati membri, sprovvisti di industrie da proteggere e gli Stati membri promotori delle misure e fra le industrie che chiedono protezione e gli imprenditori che hanno fatto ricorso alla delocalizzazione, *rectius* all'*offshore outsourcing* trasferendo parte della produzione negli stessi paesi per i quali si apre un'inchiesta (11) di *dumping*. Tali temi sono stati oggetto di discussione anche nel processo di revisione degli istituti giuridici di difesa commerciale avviato (12) dall'Ue.

## Altri strumenti giuridici connessi

La correlazione tra strumenti di difesa commerciale e globalizzazione porta a una breve digressione.

Il legislatore comunitario si è preoccupato anche di **ridurre gli effetti negativi del fenomeno globalizzazione**, che «dovrebbero essere affrontati in primo luogo con una strategia comunitaria sostenibile e a lungo termine in materia di politica commerciale, volta a instaurare elevati standard ecologici e sociali». Il richiamo, in proposito, è alla creazione (13) del Fondo europeo di adeguamento

### Note:

(8) In Guue serie L 137 del 27 maggio 2008.

(9) Il contemperare tali interessi trova il suo fondamento all'art. 9, n. 4, del regolamento di base, il quale dispone che l'importo del dazio antidumping non può essere superiore a quanto è necessario per l'eliminazione del danno provocato all'industria comunitaria. (Si veda, in proposito, sentenze del Tribunale 29 settembre 2000, causa T-87/98, International Potash Company/Consiglio e 8 luglio 2003, causa T-132/01, Euroalliages e a./Commissione).

(10) In realtà, tale considerazione deve essere valutata con riferimento agli effetti negativi a medio e lungo termine del dumping sul mercato del paese che lo subisce, sia in relazione al livello dei prezzi, sia in relazione alle imprese locali; il riferimento è alla pratica del dumping predatorio caratterizzato dal «prezzo predatorio», che tende ad acquisire forti porzioni del mercato di uno stato in cui i prodotti sono importati, al fine a porre fuori mercato le imprese locali, e, quindi, in una fase successiva, ad aumentare il prezzo dello stesso prodotto.

(11) Il problema può essere inquadrato facendo riferimento alla controversa vicenda relativa all'emanazione del Reg. Ce 1472/2006 del Consiglio del 5 ottobre 2006, che ha istituito un dazio antidumping definitivo e dispone la riscossione definitiva dei dazi provvisori istituiti sulle importazioni di alcuni tipi di calzature con tomaie di cuoio originarie della Repubblica popolare cinese e del Vietnam (in Guue del 6 ottobre 2006). Di recente per tale misura è stato pubblicato in Guue C 251 del 3 ottobre 2008, pp. 21-25, «avviso di apertura di un riesame in previsione della scadenza delle misure antidumping applicabili alle importazioni di alcuni tipi di calzature con tomaie di cuoio originarie della Repubblica popolare cinese e del Vietnam».

(12) Comunicazione della Commissione europea globale. Gli strumenti europei di difesa del commerciale in un'economia globale in mutamento Libro verde destinato alla consultazione pubblica, 6 dicembre 2006, documento Com (2006) 763 definitivo.

(13) Il Feg è stato previsto per permettere alla Comunità di fornire un sostegno ai lavoratori in esubero in conseguenza di trasformazioni rilevanti della struttura del commercio mondiale dovute alla globalizzazione, nei casi in cui tali esuberi abbiano un notevole impatto negativo sull'economia regionale o locale. Vedasi Reg. Ce 1927/2006 del Parlamento europeo e del Consiglio del 20 dicembre 2006 (*segue*)

alla globalizzazione (Feg), che fornisce un contributo finanziario, qualora trasformazioni rilevanti della struttura del commercio mondiale siano all'origine di gravi perturbazioni economiche - quali **un aumento notevole** delle importazioni nell'Unione europea, **un calo brusco** della quota di mercato dell'Unione europea in un determinato settore o una delocalizzazione in paesi terzi - aventi come conseguenza esuberanti di dipendenti in imprese comunitarie, in un determinato (14) arco temporale. Uno dei settori in cui trova mobilitazione il Feg è il **settore tessile**, che risente maggiormente delle conseguenze dei cambiamenti (15) fondamentali nella struttura del commercio mondiale in quest'ultimo decennio e che interessa da vicino l'Italia (16).

**La necessità di un'interazione degli strumenti giuridici a tutela di una corretta politica commerciale** può essere valutata anche con riferimento alla presenza di pratiche commerciali illecite, *rectius* di ostacoli agli scambi, contrari alle norme internazionali.

Il riferimento è alla normativa Tbr *Trade Barriers regulation* relativa alle pratiche commerciali illecite, strumento di politica economica che potrebbe essere definito a **carattere offensivo**, piuttosto che difensivo (quest'ultimo individuabile nelle misure antidumping, antisovvenzioni e di salvaguardia). Il regolamento (17) Ce n. 3286/94 del Consiglio, entrato in vigore il 1° gennaio 1995, ha introdotto la normativa Tbr, che attribuisce alle imprese e alle industrie dell'Ue e alle relative associazioni, nonché agli Stati membri, **la facoltà di presentare una denuncia alla Commissione europea**, nel caso in cui si ritenga essere in presenza di ostacoli (18) commerciali. Scopo di tale meccanismo è fornire gli strumenti procedurali per chiedere che le istituzioni comunitarie reagiscano contro gli ostacoli agli scambi adottati o mantenuti da paesi terzi (che recano pregiudizio o incidono negativamente sugli scambi) a condizione che esista un diritto di agire, in relazione a tali ostacoli, ai sensi delle norme commerciali internazionali applicabili.

Il meccanismo giuridico in argomento è teso a garantire che i diritti attribuiti all'Ue in virtù dei trattati commerciali internazionali trovino applicazione effettiva, qualora dei paesi terzi dovessero «adottare o mantenere» barriere commerciali, che producano **effetti negativi sugli scambi**, in relazione a un prodotto o a un servizio, a svantaggio di im-

prese della Comunità sul mercato di qualsiasi paese terzo, e che hanno un effetto notevole sull'economia della Comunità, di una regione della Comunità o di un settore di attività economica ivi esistente. Tale procedura presuppone il soddisfacimento delle tre seguenti condizioni cumulative:

## Note:

(segue nota 13)

(Guue L 406 del 30 dicembre 2006, pp. 1-6) e, per approfondimenti, la comunicazione della Commissione al Parlamento europeo e al Consiglio. La solidarietà di fronte al cambiamento: il Fondo europeo di adeguamento alla globalizzazione (Feg) nel 2007 - bilancio e prospettive. Bruxelles, 2 luglio 2008 Com (2008) 421 definitivo.

(14) Vedasi art. 2 della rettifica del Reg. Ce 1927/2006.

(15) Il settore in questione è notevolmente influenzato da paesi terzi, quali Cina e India, che hanno assunto un ruolo di peso in quanto riforniscono materia prima, forze lavoro (anche in una prospettiva di delocalizzazione) e prodotto finito a prezzi notevolmente competitivi; inoltre, altri paesi, quali Turchia e il Bangladesh, hanno accresciuto la loro quota di produzione mondiale. Il settore è stato indubbiamente anche influenzato dalla scadenza dell'accordo multifibre (Multifibre Arrangement, Mfa), che contingentava la quantità di abbigliamento e tessili che i paesi in via di sviluppo potevano esportare verso i paesi sviluppati. La scadenza del Mfa (e dell'accordo sui tessili e sull'abbigliamento - Ata- che lo ha succeduto) nel 2005, hanno aperto i mercati comunitari dei tessili e dell'abbigliamento alla libera concorrenza dei paesi in via di sviluppo. Tra il 2004 e il 2006, il volume dei capi di abbigliamento importati nella Comunità ha registrato un aumento annuo del 10% circa.

(16) Vedasi in proposito la proposta di decisione del Parlamento europeo e del Consiglio sulla mobilitazione del Fondo europeo di adeguamento alla globalizzazione Bruxelles, 2 ottobre 2008 Com (2008) 609 definitivo, relativa alla mobilitazione del fondo per i casi EGF/2007/05/IT/Sardegna, EGF/2007/06/IT/Piemonte, EGF/2007/07/IT/Lombardia e EGF/2008/01/IT/Toscana, concernenti il settore tessile.

(17) Il Reg. Ce 3286/94 ha abrogato il Reg. (Cee) 2641/84. Il Reg. 3284/94 è stato modificato, oltre che con il Reg. Ce 356/95 del Consiglio del 20 febbraio 1995 (in Guue serie L 41 del 23 febbraio 1995), dal Reg. Ce 125/2008 del Consiglio del 12 febbraio 2008, che ha sostanzialmente modificato il par. 1 dell'art. 4, in relazione alla possibilità di presentare denuncia da parte di un'impresa comunitaria anche nel caso di presunte violazioni di obblighi bilaterali da parte di un paese terzo.

(18) Ai sensi dell'art. 2, n. 1 del Reg. Ce 3286/94: «Ai fini del presente regolamento per «ostacoli agli scambi» si intende qualsiasi pratica commerciale adottata o mantenuta da un paese terzo in relazione alla quale le norme commerciali internazionali istituiscono un diritto di agire. Tale diritto di agire esiste quando le norme commerciali internazionali vietano esplicitamente una pratica o riconoscono ad un'altra parte danneggiata da una pratica il diritto di chiedere che siano eliminati gli effetti della pratica in questione».

la sussistenza (19) di un ostacolo agli scambi corrispondente alla definizione del regolamento, la presenza di effetti negativi sugli scambi derivanti da tale ostacolo e la necessità di agire nell'interesse della Comunità.

## Un imprescindibile sguardo ad un'economia mondiale in movimento

La disamina del tema in argomento deve necessariamente tenere conto dell'evoluzione (si potrebbe parlare più propriamente d'involuzione) delle attuali dinamiche del sistema di scambi internazionali. In tale sistema, in questi ultimi anni, sono state individuate delle criticità che dimostrerebbero la crisi di un multilateralismo puro e il «passaggio» ad un sistema di scambio caratterizzato più da un «regionalismo», legato ad una «globalizzazione frammentata», che risponde all'esistenza di più aree regionali (20), in cui lo strumento privilegiato sarebbe rappresentato dagli accordi bilaterali.

È indubbio che il quadro mondiale dei sistemi produttivi, finanziari ed economici - fotografato (21) sia dalla Banca Mondiale, sia dall'Onu - è stato **notevolmente influenzato** (22) da nuove realtà economie-statali, quali la Cina (23) e l'India, e da economie «rigenerate», quali la Russia. Esistono, quindi, nuove realtà economico-politiche, di cui la Cina rappresenta la maggiore esponente, che oltre a catalizzare l'interesse produttivo mondiale - per il basso costo della manodopera e perché costituiscono un nuovo e vasto mercato di consumo da raggiungere - **determinano**, con il loro potere economico-finanziario (24), volto verso il mercato internazionale, **l'esigenza di un nuovo equilibrio nello scacchiere economico-finanziario mondiale**. Il quadro può essere sintetizzato nella definizione (25) *shifting power equation*, ossia (nell'esistenza di) «cambiamento dei rapporti di forza». È un fenomeno di particolare complessità i cui contorni sfumano in diversi profili, politici-economici (26), monetari (27) e demografico-sociali. Il tutto in un sistema finanziario mondiale che presenta problemi sempre più evidenti di artificiosità derivante dall'«ingegnerizzazione» di strumenti finanziari elaborati per creare forme d'investimento redditizio, ma a for-

### Note:

(19) In proposito, occorre rilevare che il regolamento n. 3286/94 non fornisce alcuna definizione della nozione di

«interesse della Comunità», né precisa le norme che disciplinano la valutazione di tale interesse. Nondimeno diverse disposizioni del regolamento n. 3286/94 si riferiscono a tale nozione. In proposito, si veda la causa T-317/02, del 14 dicembre 2004, Prima Sezione ampliata. Per contro, l'art. 2, par. 5, del Tbr definisce il termine «industria comunitaria»; in particolare, la procedura può essere utilizzata esclusivamente dai produttori che rappresentano una proporzione notevole della produzione comunitaria totale di merci o servizi identici, simili o direttamente concorrenti e che sono oggetto dell'ostacolo agli scambi.

(20) A dimostrazione di nuovi equilibri economici regionali si sono formate e/o rafforzate istituzioni commerciali quali l'Asean, l'Unione Africana e accordi economici come il Nafta, l'Alca, l'Apec, il Mercosur e il Nepad.

(21) Vedasi il rapporto «Previsioni sull'economia mondiale del 2008» reso noto dalla Banca Mondiale. Si veda il «World Economic Situation and Prospects 2008» pubblicato dall'Onu, relativamente alla velocità di crescita dell'economia mondiale.

(22) Secondo le stime del Fondo monetario internazionale relative all'anno 2007, alla crescita globale hanno contribuito per oltre il 50% dalla Cina (che da sola contribuisce ad 1/4) dall'India e dalla Russia. Si veda *Il Sole 24 Ore* del 26 luglio 2007, «In Cina un quarto della crescita globale», di A. Merli.

(23) La Cina si presenta sul mercato mondiale come un creditore netto: solo le riserve in valuta sono pari a più di 3 volte il debito estero e superano ormai il «trilione» di dollari Riserve - Escluso oro Mar 2007 (miliardi Us \$) 1.204. (Tratto da Elaborazioni Capitalia-Area Studi su dati, Eiu, maggio 2007, disponibile in internet).

(24) Il riferimento è rappresentato alle notevoli capacità finanziarie cinesi d'investimento a livello mondiale. Ad esempio: particolare clamore ha destato l'investimento fatto, nel 2007, dal China Investment Corporation, il fondo sovrano del Governo di Pechino con una dotazione di almeno 200 miliardi di dollari, che si è assicurato il 10% della banca Morgan Stanley e di Blackstone, il primo fondo di «private equity» americano.

(25) L'edizione 2007 del *summit* del World Economic Forum (fondato nel 1971 a Ginevra dal professor Klaus Schwab e a cui partecipano i leader della politica, dell'economia e della finanza internazionale), tenutosi a Davos (Svizzera) il 24-28 gennaio 2007 è stata intitolata: *Shaping the Global Agenda: The Shifting Power Equation*, in cui si è cercato di affrontare la tematica relativa all'affermazione dei nuovi poteri economici, quali Cina, India e Russia.

(26) L'espansione economico-finanziaria di queste nuove economie, caratterizzate da una pregnante «partecipazione» dello Stato in una programmazione economica-politica pianificata, riapre il dibattito sul tema relativo a quale sia il ruolo che lo Stato deve assumere in politica economica.

(27) La politica monetaria gioca un ruolo di particolare rilevanza trattandosi di uno strumento per gestire le interazioni nell'economia globalizzata. In merito, si ritiene che la Cina tenga il tasso di cambio della propria moneta (yuan) forzatamente basso per facilitare le esportazioni e sviluppare l'economia interna, e di affermare il proprio potere economico.



te rischio in quanto «scontano» un grave difetto di trasparenza (28). Per contro, l'elemento di rilievo che ha caratteri-

Uno strumento valutato positivamente sono gli accordi di libero scambio (Free Trade Agreement - Fta), funzionali ad un maggior rispetto delle differenze regionali e nazionali rispetto a un accordo multilaterale, che segue per forza un'impostazione più ampia.

rizzato questi ultimi anni è rappresentato anche dall'afflusso d'ingenti investimenti che s'inseriscono in un quadro in cui le economie «mature», appaiono in crisi, fornendo capitali freschi alle imprese e stabilizzando il sistema fi-

nanziario globale. Il tutto, ovviamente, determina **punti di confronto** in relazione a settori di mercato o zone (29) geografiche ove poter svolgere la propria influenza economica, attraverso la stipula di accordi commerciali. È auspicabile che tale confronto avvenga secondo i canoni e le regole elaborate in seno al Wto, strumento di diritto internazionale regolatore dei rapporti commerciali dopo l'Uruguay round.

## La necessità di chiare regole da rispettare

In tale contesto, si è venuta a modificare, gioco forza, anche la strategia dell'Ue in relazione agli accordi internazionali; è stata elaborata una nuova generazione di accordi bilaterali e regionali di libero scambio, a seguito degli scarsi risultati e della mancanza di progressi concreti nel ciclo di negoziati di Doha per lo sviluppo.

Questa nuova strategia non si sostituisce al multilateralismo, ma costituisce un impegno a **mantenere vivo il processo di liberalizzazione, lo sviluppo degli scambi commerciali**, in una prospettiva che porti al multilateralismo. Come affermato (30) di recente, «è importante che gli accordi bilaterali non scoraggino il multilateralismo. Essi dovrebbero pertanto limitarsi a fornire un sostegno all'approccio multilaterale, essere considerati compatibili con tale approccio e in definitiva rafforzarlo. Il Cese considera che eventuali benefici ottenuti a livello bilaterale possono stimolare il processo multilaterale grazie alle discussioni condotte più in profondità e al ravvicinamento delle posizioni prodotto dagli approcci bilaterali».

Uno strumento valutato positivamente in questa prospettiva sono gli **accordi di libero scambio** (*Free Trade Agreement - Fta*), funzionali ad un maggior rispetto delle differenze regionali e nazionali rispetto a un accordo multilaterale, che segue per forza un'impostazione più ampia. È in tale prospettiva *in fieri* che il contrasto alle pratiche commerciali sleali svolge un ruolo rilevante e si presenta come una necessità politica ed economica imprescindibile per la difesa del libero scambio a livello mondiale.

La questione non è di facile lettura se si considera che in un'economia, caratterizzata da una liberalizzazione degli scambi, sono in continua evoluzione anche le strategie e le esigenze di accesso ad un mercato sempre più aperto alla concorrenza.

È la **necessità di adattarsi** a tale cambiamenti che può generare un effetto distorsivo dell'utilizzo degli strumenti di difesa commerciale.

Esistono, in proposito, due diversi aspetti.

**Il pericolo dell'incapacità** a seguire i cambiamenti - nuove strategie di mercato, possibilità di sfruttare mercati e

### Note:

(28) Il problema che si pone è legato alla trasparenza dei reali profili di rischio-rendimento dei prodotti strutturati, soprattutto nella traslazione dei rischi dell'intermediario in capo agli investitori.

(29) Appare utile richiamare alcuni brevi passi del dossier «La Cina in Medio Oriente, Contributi di Istituti di ricerca specializzati», elaborato del Centro Studi Internazionali (Ce.S.I.) Servizi studi, Senato della Repubblica, n. 67 Marzo 2007. «La presenza della Cina in Medio Oriente, come potenza economica e soggetto politico, è un fenomeno ancora poco conosciuto agli occhi dell'occidente, ma in costante affermazione e crescita. Prevalentemente dalla seconda metà degli anni novanta, il Governo di Pechino ha avviato una politica di penetrazione nella regione e contemporaneamente ha consolidato le sue posizioni in vaste aree dell'Africa (dove invece ha una tradizione di presenza politica ed economica che risale alla decolonizzazione, al movimento dei Non allineati e alla Guerra Fredda), perseguendo finalità economiche e di soddisfacimento delle proprie necessità di materie prime e di petrolio. L'operazione riveste anche un ruolo prettamente politico-strategico, ispirandosi a un disegno dai tratti globali per la concreta affermazione della Cina come superpotenza mondiale. Ma se questa presenza in Africa non costituisce una novità, per il Medio Oriente si tratta di un fattore con scarsi precedenti storici di rilievo. Ed è fonte di apprensione da parte dei Governi e degli interessi economici occidentali. (...)».

(30) Parere del Comitato economico e sociale europeo sul tema «I negoziati sui nuovi accordi commerciali: la posizione del Cese (2008/C 211/21) in Gu serie C 211/82 del 19 agosto 2008.

forze lavoro prima non accessibili - legati alle accelerazioni economiche-finanziarie può generare un uso distorto degli strumenti di difesa commerciale, palesandosi in richieste di protezione commerciale non necessariamente giustificate. In estrema sintesi potrebbe venire a mancare il nesso di causalità richiesto per adottare sistemi di difesa commerciale, quali le misure antidumping e/o antisovvenzione ovvero le misure di salvaguardia sono utilizzate al posto degli altri due strumenti di difesa commerciale.

La conseguenza primaria è lo squilibrio nell'applicazione delle regole fissate in sede Omc, e il conseguente **scompenso** nel sistema internazionale di scambio. Si conferma, in tal modo, l'importanza del binomio che deve regolare l'applicazione degli strumenti di difesa commerciale: **efficacia e rigidità**, nel rispetto delle norme internazionali.

Un eventuale ricorso abusivo agli strumenti di difesa commerciale costituisce un ostacolo al commercio, alla possibilità di accesso ai mercati, ad una leale e sana concorrenza.

In proposito, la Commissione europea ha evidenziato (31), attraverso un proprio sistema di monitoraggio sull'adozione delle misure di difesa commerciale dei paesi terzi contro l'Ue, i difetti (32) principali ricorrenti nell'adozione da parte di paesi terzi degli strumenti in argomento.

L'altro aspetto attiene alla necessità di cercare di bilanciare l'uso di tali strumenti con i cambiamenti della struttura dell'economia mondiale: la menzionata procedura di esternalizzazione ne rappresenta un'espressione.

La situazione è ulteriormente influenzata dalla crisi finanziaria che incide sull'economia reale mondiale. Lo sviluppo della crisi nel sistema finanziario globale ha creato notevole incertezza riguardo alle prospettive economiche future. L'entità finale delle perdite per le principali banche resta ancora di difficile quantificazione e la reazione del settore finanziario e delle autorità di regolamentazione ha un peso fondamentale per l'economia mondiale. Il pericolo concreto di riduzioni della disponibilità di credito può avere gravi contraccolpi sulla domanda.

L'effetto domino della crisi internazionale non è ancora ben determinabile nella sua effettiva portata.

In tale prospettiva, esiste il pericolo legato al **divario**, che si genera **dalla contrazione della domanda globale**, tra paesi in grado di sopperire alla crisi aumentando o mante-

nendo immutato il proprio *trade surplus* e gli Stati che devono far fronte agli effetti negativi di tale situazione, con incidenza negativa nel rapporto tra import ed export. Il tutto può ingenerare il pericolo di un utilizzo (33) indiscriminato di aiuti (34) di Stato o di sovvenzioni, ma anche di un

#### Note:

(31) Vedasi: «Quinta Relazione annuale della Commissione al Parlamento europeo quadro riassuntivo delle misure di difesa commerciale adottate dai paesi terzi nei confronti della Comunità (statistiche aggiornate al 31 dicembre 2007 ma commento dei casi e del testo aggiornato al marzo 2008)» documento Com (2008) 406 definitivo, datato 4 luglio 2008. «Il numero delle misure di difesa commerciale in atto alla fine del 2007 nei confronti dell'Unione europea è leggermente aumentato rispetto all'anno precedente. Si tratta principalmente di misure antidumping, ma anche il ricorso agli strumenti di salvaguardia è in continuo aumento». In particolare nella relazione si legge «Tra tutti i paesi, gli Stati Uniti, con 25 misure in vigore, cioè quasi il 20% dell'insieme delle misure, fanno più spesso ricorso agli strumenti di difesa commerciale contro la Comunità europea. Per molti prodotti interessati il volume degli scambi (ad esempio, uranio bassamente arricchito, acciaio laminato a caldo) è di particolare rilevanza. Seguono l'India (19 misure), il Brasile (12), la Cina (10), l'Ucraina (10), il Messico e la Turchia (9 ciascuno). Il numero delle nuove misure istituite (provvisorie e definitive) è sceso notevolmente tra il 2006 e il 2007, passando da 27 a 18 (comprese le 14 nuove misure e 4 misure provvisorie, istituite già nel 2006, ma confermate definitivamente nel 2007). (...)».

(32) La Commissione ha evidenziato, relativamente ai dati per l'anno 2006, i seguenti punti critici: «criteri di apertura dell'inchiesta inadeguati, analisi carenti del pregiudizio e del nesso di causalità nonché violazione del diritto di difesa delle parti interessate. La ricca giurisprudenza relativa a ciascuna di queste questioni indica che si tratta di problemi diffusi a livello mondiale. A queste difficoltà persistenti va aggiunto il ricorso abusivo alle misure di salvaguardia che è diventato ormai un problema sistematico dopo il picco del 2006, il numero dei nuovi procedimenti aperti nel 2007 è ridisceso ad un livello relativamente modesto, passando da 28 a 20. Ciò è dovuto al fatto che, nel 2007, sono stati aperti solo 9 procedimenti di salvaguardia rispetto ai 18 dell'anno precedente. Si tratta di un'evoluzione positiva che, si spera, continuerà anche in futuro».

(33) Nello scenario internazionale attuale una delle necessità palesate è quella di utilizzare aiuti di Stato in modo tale da disporre della massima flessibilità per affrontare la crisi, pur assicurando condizioni di equa concorrenza.

(34) Il Trattato che istituisce la Comunità europea vieta gli aiuti di Stato che falsano o minacciano di falsare la concorrenza sul mercato comune (art. 87, par. 1, del trattato Ce), in quanto possono determinare distorsioni della concorrenza, favorendo determinate imprese o produzioni. Il controllo degli aiuti di Stato garantisce pertanto uguali condizioni di concorrenza per tutte le imprese operanti sul mercato interno. Il Trattato prevede (artt. 87-89) come compatibili gli aiuti che presentano effetti positivi per l'Unione europea in generale, per la realizzazione di obiettivi di comu-

(segue)

uso distorto degli Sdc a tutela del proprio mercato interno. Elaborare una strategia comune in materia di commercio internazionale è, quindi, esigenza imprescindibile. Il richiamo è quindi alla necessità di una ripresa dei negoziati Wto o lo sviluppo degli accordi di libero scambio o collaborazione economica, alla luce della crisi economica-finanziaria internazionale.

La necessità del rispetto del binomio **certezza del diritto e parità (35) di trattamento** è sicuramente uno dei presupposti fondamentali nella situazione attuale, anche nella considerazione che esistono paesi, e relative imprese, che, a differenza delle grandi economie o blocchi commerciali, non sono in grado di preservare e sviluppare il proprio potenziale economico e commerciale imponendosi semplicemente sul mercato.

In tale contesto, l'Ue recentemente ha elaborato (36) **un piano europeo di ripresa economica**, nel quale sono illustrati i due pilastri fondamentali e un principio di base su cui deve basarsi il piano europeo di ripresa economica, puntando su obiettivi strategici. Si tratta di un programma che, negli intenti dichiarati, investe molti settori, tra cui: imprese, infrastrutture ed energia, banche, occupazione, ricerca e innovazione nonché la necessità di mantenere attivo il commercio mondiale.

Per realizzare questo piano di ripresa economica, l'Ue ritiene fondamentale sviluppare ulteriormente la politica (37) di coesione comunitaria; in particolare, nella Comunicazione (38) del 16 dicembre 2008, la Commissione ha affermato la necessità di una politica di coesione, finalizzata ad investire (39) nell'economia reale attraverso investimenti (40) pubblici, compresi quelli a livello regionale e locale. L'obiettivo è quello di garantire la pertinenza degli investimenti nei 4 settori prioritari della strategia di Lisbona rinnovata per la crescita e l'occupazione: persone, imprese - con specifico riferimento alle Pmi - infrastrutture ed energia, nonché ricerca ed innovazione.

## Note:

*(segue nota 34)*

ne interesse (servizi di interesse economico generale, coesione sociale e regionale, occupazione, ricerca e sviluppo, sviluppo sostenibile, promozione della diversità culturale, ecc.) e per correggere taluni situazioni, come un grave turbamento dell'economia.

(35) Il meccanismo di composizione delle controversie istituito con l'Uruguay Round dovrebbe garantire l'osservanza

delle norme convenute da parte di tutti i partner commerciali.

(36) Comunicazione della Commissione al Consiglio europeo. Un piano europeo di ripresa economica, 26 novembre 2008 Com (2008) 800 definitivo.

(37) Vedasi documento COM(2007)798 dell'11 dicembre 2007. Gli Stati membri e le Regioni realizzano la strategia di Lisbona per la crescita e l'occupazione mediante la politica di coesione dell'UE 2007-2013.

(38) Comunicazione della Commissione al Parlamento Europeo, al Consiglio, al Comitato Economico e Sociale e al Comitato delle Regioni: Politica di coesione: investire nell'economia reale, Bruxelles, 16 dicembre 2008, COM(2008) 876 definitivo.

(39) Per stimolare la crescita e contribuire alla coesione economica e sociale, negli anni 2007-13, la politica di coesione investirà 347 Mrd EUR. (Vedasi pagina 1 della comunicazione).

(40) La Commissione afferma che «più del 65% dello stanziamento, cioè 230 Mrd EUR, sono «destinati» agli investimenti nei 4 settori prioritari della strategia di Lisbona rinnovata per la crescita e l'occupazione (persone, imprese, infrastrutture ed energia, nonché ricerca ed innovazione).

# La disciplina dell'arbitrato in Turchia

di Michele Ius (\*)

Per caratteristiche geografiche, tradizione storica, politica e anche normativa, la Turchia rappresenta un «ponte» tra l'occidente e l'oriente. Per questo motivo, avviare un arbitrato in Turchia incontra i favori sia degli operatori occidentali - a loro agio nell'indicare come sede arbitrale una città turca al posto di altre sedi del Mediterraneo - che mediorientali. Si analizza quindi la disciplina turca in materia di arbitrato confrontandola con quella italiana.

Il presente contributo nasce prendendo spunto da un convegno tenutosi ad Istanbul nel corso del 2008 sull'accordo sottoscritto tra la Camera di Commercio di Istanbul e la Camera arbitrale di Milano nell'ambito del Progetto Mediterraneo, avviato per promuovere la conoscenza degli strumenti arbitrali e di ADR tra gli operatori dei paesi mediterranei.

La Camera arbitrale di Milano si propone di gestire il Progetto in stretta sinergia con le istituzioni omologhe dell'area mediterranea, attraverso il **confronto** e la **cooperazione** per la creazione di uno **spazio condiviso di giustizia alternativa**. Prendendo spunto dal modello e dalla prassi elaborata dalla Camera arbitrale di Milano attraverso la creazione di una rete con le istituzioni locali, l'obiettivo è quello di **sviluppare degli standard comuni** nella pratica dell'arbitrato e della conciliazione che terranno in tal modo conto della cultura e delle esigenze dei *partner* del Mediterraneo. In particolare, avviare un arbitrato con sede in Turchia può trovare il favore sia degli operatori «occidentali» che «mediorientali-nordafricani»: indipendentemente dalla sponda del Mediterraneo in cui si trova, un operatore mediorientale si sente probabilmente più a suo agio nell'indicare Istanbul come sede dell'arbitrato rispetto ad una altra istituzione arbitrale in Europa; viceversa, l'operatore europeo nei confronti di un paese islamico. Questo è dovuto non solo alle caratteristiche geografiche

del paese mediorientale, sospeso tra Europa e Medio oriente.

Dal punto di vista giuridico, *in primis*, pur essendo questo un paese ad assoluta prevalenza mussulmana, in cui continuano a sopravvivere usi normativi mediorientali, dal 1923 l'ordinamento è costituito in prevalenza da fonti normative d'origine europea. Per modernizzare il paese dopo la Prima Guerra Mondiale il legislatore turco, infatti, ha **selezionato i testi normativi** tra diversi paesi occidentali, traducendoli e facendoli propri: ha adottato il Codice civile, il Codice del commercio e quello di procedura civile svizzeri oltre alla legge sul fallimento; il Codice penale italiano; il Codice amministrativo francese, ecc.

Si consideri inoltre la **rilevanza commerciale** del paese: in particolare si pensi **all'interscambio con l'Italia**.

Infine non meno importante dal punto di vista geo-politico, il ruolo sempre più predominante del paese come **snodo delle «vie» di rifornimento energetico**.

## L'istituto dell'arbitrato

Prima di passare all'analisi delle disposizioni, pare utile premettere alcuni concetti generali in materia d'arbitrato per facilitare la lettura.

### Nota:

(\*) Avvocato in Treviso e Pordenone.

L'arbitrato (*tahim*) può essere definito genericamente come un **metodo di risoluzione delle controversie alternativo** alla giurisdizione ordinaria, attraverso cui le parti sottraggono la vertenza tra loro insorta o che sorgerà per rimetterla ad un terzo soggetto privato (arbitro) in modo che la giudichi.

Se pur con funzione sostitutiva della giurisdizione, bisogna notare che nell'arbitrato tale funzione si manifesta solamente nel momento logico del giudizio, ma per acquistare efficacia deve rientrare nella giurisdizione ordinaria attraverso l'*exequatur* del giudice nazionale.

La dottrina è concorde nel ritenere che l'arbitrato sia sempre **nazionale** (regolato da norme nazionali), nel senso che per trovare efficacia deve essere riconosciuto da un ordinamento statale. L'unica possibilità di arbitrato «**a-nazionale**» è quella disciplinata dalla convenzione di Washington del 1965 per l'arbitrato Icsd che, però, non interessa qui.

L'arbitrato nazionale viene distinto generalmente in **interno** ed **esterno** (straniero) a seconda che, nel primo caso, questo si volga internamente all'ordinamento nazionale, nel secondo, si volga in un altro paese e poi venga eseguito in un altro ordinamento.

Si tenga presente che tale distinzione basata sulla **sede**

dell'arbitrato vale nella maggior parte degli ordinamenti, ma non in tutti.

In alcuni paesi si distingue l'**arbitrato interno** tra quello puramente **domestico** e quello **commerciale interna-**

La dottrina è concorde nel ritenere che l'arbitrato sia sempre nazionale (regolato da norme nazionali), nel senso che per trovare efficacia deve essere riconosciuto da un ordinamento statale.

**zionale**, a seconda che, rispettivamente, la controversia presenti elementi meramente interni o di estraneità rispetto all'ordinamento del paese in cui ha sede l'arbitrato. Si noti che la distinzione da quello domestico, ha solo rilevanza interna in quegli ordinamenti che lo prevedono, nel senso che (per es. nel caso di un arbitrato con sede in Turchia, che vede coinvolta una parte straniera) l'ordinamento del luogo, data la materia (rapporto commerciale internazionale) e la conseguente esigenza di snellezza, pur essendo sempre un arbitrato interno, riconosce a questo, rispetto a quello puramente domestico (con sede sempre in Turchia,

ma con parti turche e per un rapporto commerciale puramente interno) una procedura più elastica.

In un arbitrato estero la distinzione non rileva: indipendentemente che si tratti di arbitrato commerciale interno o internazionale, la disciplina del riconoscimento sarà la medesima (un arbitrato interno turco e uno internazionale turco in Italia vengono riconosciuti in base alla medesima disciplina come arbitrati esteri).

Un'ulteriore distinzione viene fatta tra **arbitrato amministrato** e **arbitrato ad hoc**. Si parla di arbitrato amministrato (istituzionale o organizzato) quando questo si svolge sotto il controllo di un'istituzione (Corte arbitrale), in base al regolamento da questa predisposto e che le parti incorporano nella propria convenzione arbitrale.

L'arbitrato *ad hoc*, invece, è quello in cui le parti, nella loro convenzione arbitrale, fissano autonomamente il modo di designazione del tribunale arbitrale ed il corso del procedimento arbitrale. Quest'ultima soluzione comporta l'inconveniente di dover prevedere buona parte delle regole, con la difficoltà di prevedere una completa disciplina nel procedimento nei suoi vari aspetti, salvo richiamarsi a una determinata legge di procedura nazionale.

L'arbitrato amministrato dà il notevole vantaggio che il procedimento arbitrale non subisce rallentamenti per l'ostruzionismo di una parte, grazie ai poteri d'intervento che la stessa istituzione si riserva. Le funzioni svolte dall'istituzione arbitrale sono normalmente:

- **predisporre un modello di convenzione arbitrale** per evitare dubbi interpretativi;
- **eseguire un controllo** sull'applicazione delle norme contenute nel regolamento arbitrale;
- **intervenire in caso di inerzia** delle parti soprattutto nella delicata fase di costituzione del tribunale arbitrale;
- **svolgere compiti di segreteria** (ricezione, trasmissione, notifica, archiviazione documenti).

Ricordiamo in particolare a la Cci, l'Aaa, (l'*American Arbitration Association*), la *London Court of International Arbitration*, la Cietac (Camera arbitrale cinese). In Italia tra le altre abbiamo le Camera arbitrale di Milano, la Camera arbitrale piemontese e Curia Mercatorum di Treviso.

## La disciplina internazionale in materia di arbitrato

A livello internazionale sono state disposte diverse con-

venzioni che hanno modificato sostanzialmente la disciplina interna di numerosi Stati, come nel caso della Turchia.

Prescindendo da quelle bilaterali, vengono in particolare in considerazione **4 convenzioni multilaterali** ratificate anche dall'Italia:

– il **protocollo di Ginevra del 1923** sulle clausole compromissorie: di larga diffusione in Europa e nei paesi ex-socialisti, gli aderenti riconoscono la validità delle clausole arbitrali in materia commerciale o in qualsiasi altra materia che può essere oggetto di arbitrato. In caso di clausola arbitrale il giudice nazionale deve declinare la propria giurisdizione (art. 4);

– la **convenzione di Ginevra del 1927** sull'esecuzione delle sentenze arbitrali straniere: ratificata da quasi tutti i sottoscrittori del protocollo, allarga l'applicazione del protocollo impegnando gli Stati a riconoscere e dare esecuzione ai lodi arbitrali provenienti da un altro Stato contraente purché divenute definitive nel paese d'origine;

– la **convenzione di New York del 1958** sul riconoscimento e l'esecuzione di sentenze arbitrali straniere: proposta dalla Cci all'Ecosoc, viene riformulata da questo e approvata dal Consiglio delle Nazioni Unite il 10 giugno del 1958. Riprende le disposizioni del protocollo e della convenzione disciplinando sia la clausola compromissoria che il riconoscimento e l'esecuzione del lodo straniero. Ratificata 121 paesi sostituisce il protocollo e la convenzione di Ginevra stabilendo che:

a) i paesi aderenti devono applicare le sue disposizioni a qualsiasi lodo straniero, salvo non abbiano apposto la **riserva** sulla reciprocità;

b) per dare esecuzione al lodo, è sufficiente che questo sia **vincolante** tra le parti nel paese d'origine. Sarà l'altra parte a dover provare che manca uno dei requisiti richiesti perché il giudice conceda l'*exequatur*;

– la **convenzione di Ginevra del 1961** sull'arbitrato commerciale internazionale: ratificata dai paesi dell'area socialista e da Austria, Belgio, Danimarca, Francia, Italia, Germania e Cuba, disciplina tutte le fasi del procedimento arbitrale per le controversie riguardanti il commercio internazionale integrando la convenzione di New York, restringendo i casi di rifiuto del riconoscimento.

Va inoltre ricordata la **legge modello dell'Uncitral** in materia di arbitrato commerciale internazionale. Questa è

stata approvata dall'Onu nel 1985 sottoforma di raccomandazione dell'Assemblea agli Stati. Molti Stati l'hanno adottata (35 paesi tra cui 4 Stati Usa, Australia, Brasile, Hong Kong, India, Irlanda, Malta) e altri, come l'Italia, l'hanno tenuta in considerazione per rivedere la propria normazione interna. Riconosce un'ampia libertà alle parti, fermo il principio dell'**uguaglianza** e del **contraddittorio** (effettiva partecipazione al procedimento) tra esse. In caso di silenzio delle parti, l'arbitro ha ampi poteri discrezionali per l'organizzazione del procedimento.

## L'arbitrato domestico turco (*ulusal tahkim*)

Prima del 2001 in Turchia non esisteva una specifica disciplina sull'arbitrato commerciale internazionale. Il Codice di procedura civile dettava la disciplina del solo arbitrato domestico in 21 articoli, dall'art. 516 all'art. 536. La legge turca n. 2675/1982 concernente il diritto privato e processuale internazionale dettava invece agli artt. 43 e seguenti le norme per il **riconoscimento e l'esecuzione** dei lodi stranieri.

La disciplina dell'arbitrato domestico turco è molto scarna ed era ritenuta **inadeguata** da molti per la gestione di controversie commerciali internazionali.

Come in Italia, nell'arbitrato domestico, le parti scelgono la procedura arbitrale con una **convenzione di arbitrato** (*tahkim anlaşması*), in cui indicano la volontà di compromettere la vertenza in arbitri: o attraverso una **clausola compromissoria** inserita nel contratto (*tahkim şartı*) o con un atto negoziale successivo chiamato **compromesso** (*tahkimname*). Tale volontà deve essere espressa in maniera chiara e precisa. In un nota sentenza della Suprema Corte turca (n. 1986/19) i giudici hanno infatti avuto modo di stabilire che, se in un medesimo contratto si inserisce una clausola arbitrale, ma in un'altra parte dello stesso si deduce l'intenzione di ricorrere alla giustizia ordinaria, quest'ultima inevitabilmente prevale determinando l'inefficacia della clausola compromissoria. L'effetto della convenzione arbitrale è che una delle due parti, in caso l'altra si rivolga alla magistratura ordinaria, possa eccepire la presenza dell'accordo medesimo con l'obbligo del giudice di astenersi dal giudicare, ma solo se viene sollevata l'eccezione dalla parte convenuta.

La clausola deve essere fatta per iscritto, pena la nullità.

Ogni disputa sulla validità della clausola è risolta dalla giustizia ordinaria.

Come in Italia sono **compromettibili** solo le materie su cui le parti possono disporre. La legge turca non dispone espressamente quali siano quelle compromettibili o meno. Stando alla giurisprudenza sono esclusi, tra l'altro, il divorzio, i casi di fallimento e quelli per la determinazione degli onorari degli avvocati.

Come da noi, l'**oggetto** della convenzione di arbitrato deve essere sufficientemente determinato: un compromesso che non si riferisca espressamente ad una controversia determinata tra le parti è invalido.

Dal punto di vista del rapporto che s'instaura tra le parti e gli arbitri, per la Corte Suprema turca si concretizza in un mandato (n. 1989/1023). Un soggetto indicato come arbitro da una parte non è obbligato ad assumere l'incarico - lo deve accettare - ma se lo fa, **si vincola** anche nei confronti dell'altra parte e risponde per eventuali inadempimenti ai sensi del Codice sulle obbligazioni.

Il **compenso** degli arbitri è deciso in accordo tra arbitri e parti e non dai soli arbitri. Qualora questi vi provvedano, comunque il lodo è valido ma le parti possono ottenere una riduzione in sede d'appello.

La **nomina** del collegio arbitrale (da noi regolata ex art. 809 e ss. del Codice di procedura civile (Cpc) può avvenire:

– indicando già nella convenzione d'arbitrato il/i nome/i degli arbitri: le parti devono avere precedentemente l'accettazione del nominato. In caso di mancata accettazione o morte del nominato, però, la clausola è invalida;

– indicando nella convenzione d'arbitrato la modalità di nomina in caso di controversia successiva: le parti possono decidere di nominare un solo arbitro: in caso di disaccordo provvede la magistratura; o più arbitri: ciascuna nomina il proprio che, poi come da noi, assieme provvedono a nominare il terzo (di seguito parleremo per semplicità di «**collegio arbitrale**» per riferirci ad entrambe le possibilità). L'avvio della procedura avviene con la nomina dell'arbitro rivolta da una parte all'altra, indicando la materia del contendere e un termine di 7 giorni estendibile (diversamente dall'art. 810 Cpc italiano che prevede 20 giorni) per procedere alla contro nomina. Se l'altra parte non vi provvede nel termine, su istanza della parte diligente, vi provvede il giudice competente. Anche in caso di disaccordo tra gli arbitri sulla nomina del ter-

zo, le parti possono rivolgersi alla magistratura per la nomina;

– non prevedendo nulla nella convenzione di arbitrato: in forma integrativa il Codice turco dispone in questo caso, ex art. 520, che il giudice competente nomina 3 arbitri. Il giudice prima della nomina sente le parti.

Gli arbitri **decadono** dall'incarico per rinuncia, perdita di capacità, ovviamente per morte, ricusazione o revoca. Se l'arbitro decaduto è nominato da una parte, questa dovrà nominarne uno nuovo; se è il terzo, dovranno provvedervi gli altri due (si veda artt. 810 e 811 Cpc italiano).

Gli arbitri possono essere **ricusati** ma entro il termine perentorio di 5 giorni da quanto si è venuti a conoscenza della nomina (diversamente dall'art. 815 Cpc italiano che prevede 10 giorni). La giurisprudenza turca ha stabilito casi particolari in cui il termine è superabile. La ricusazione è fatta su istanza di una parte avanti alla magistratura ordinaria la quale decide dopo aver sentito entrambe le parti. La decisione di ricusazione è appellabile. La **revoca** può avvenire solo se entrambe le parti sono concordi.

Gli arbitri stabiliscono le **regole procedurali**, salvo che non sia disposto altrimenti dalla convenzione di arbitrato. Non devono, se non previsto espressamente nella convenzione, fissare un'udienza per sentire le parti (ex art. 525 Cpc turco). La decisione può essere infatti formulata solo sulla base delle risultanze documentali. Generalmente si procede ad un'udienza a cui partecipano le parti, i loro avvocati o consulenti ed i periti tecnici. Dell'udienza viene steso un verbale sottoscritto da tutti i presenti all'udienza.

Come previsto da noi ex art. 816 ter Cpc italiano, gli arbitri possono farsi assistere da **consulenti tecnici** in caso di controversia su materie tecniche in cui gli arbitri non sono esperti. Gli arbitri possono inoltre richiedere sopralluoghi se lo ritengono necessario.

Il **lodo** (*hakmen kararı*) deve essere espresso nel termine massimo 6 mesi dalla prima riunione (in caso di arbitro unico da quando sostanzialmente incomincia a svolgere il proprio incarico esaminando il caso), altrimenti è nullo e sulla disputa decide la giustizia ordinaria. Il limite può essere esteso concordemente dalle parti per iscritto o in determinati casi dal giudice, ad esempio in caso di ricusazione.

L'art. 530 Cpc turco fissa i **contenuti minimi** del lodo: l'oggetto della disputa, la motivazione in fatto ed in diritto, la decisione, l'attribuzione delle spese, la data e la firma. L'art. 532 Cpc turco stabilisce che il lodo è validamente espresso con la maggioranza degli arbitri (da noi si veda l'art. 820 e ss. Cpc).

In base alla disciplina turca gli arbitri devono depositare nella cancelleria della corte competente il lodo, il quale resterà agli atti a disposizione dei richiedenti. Una copia sarà notificata alle parti.

Quanto **all'impugnazione** (da noi l'art. 827 e ss. Cpc) ai sensi dell'art. 533 Cpc turco una parte può appellare il lodo solo se:

- 1) espresso oltre il termine di 6 mesi (o l'estensione di questo);
- 2) il lodo decida *ultra petita* (su materie non richieste);
- 3) gli arbitri siano incompetenti a decidere;
- 4) gli arbitri non abbiano deciso su parte di quanto richiesto.

Nei casi sub 2, 3 e 4 la Corte di Cassazione opera una sorta di cassazione con rinvio del lodo, rinviando agli arbitri, che dovranno sempre pronunciarsi in un termine di 6 mesi.

Con una storica sentenza dell'assemblea generale della Corte di Cassazione, n. 1994/1, i giudici di legittimità turchi hanno stabilito che essendo l'arbitrato basato sull'accordo delle parti ed essendo tale accordo disciplinato dal Codice sulle obbligazioni, i motivi d'appello possono essere ulteriori rispetto a quelli elencati dal Codice: ad esempio un lodo contrario all'ordine pubblico o che non provveda secondo equità quando questa sia richiesta specificamente dalle parti nella convenzione d'arbitrato.

Ai sensi dell'art. 438 Cpc turco la Corte di Cassazione può procedere anche alla semplice correzioni del lodo qualora questo sia affetto da errori od omissioni materiali (da noi si veda l'art. 826 Cpc).

Il lodo diviene **definitivo** passato il termine per proporre l'appello di 15 giorni dalla notifica o con la conferma del lodo da parte della Corte di Cassazione in caso d'impugnazione. In questo secondo caso, l'*exequatur*, è posto dalla stessa Corte; nel primo caso viene posto dal giudice competente su richiesta di una parte. L'apposizione non è una mera annotazione ma è considerata una vera

decisione che deve tenere conto della **legittimità formale** del lodo, delle **procedure** e della **conformità** all'ordine pubblico. Tale decisione è appellabile (da noi l'art. 825 Cpc).

Gli arbitri stabiliscono le regole procedurali, salvo che non sia disposto altrimenti dalla nella convenzione di arbitrato.

## L'arbitrato internazionale turco

### La legge n. 4686/2001

Nel 2001 il legislatore turco ha deciso di introdurre con una specifica normativa, la legge n. 4686/2001, sull'arbitrato internazionale (*Milletlerarası Tahkim Kanunu*), esattamente all'opposto da quanto fatto dal legislatore italiano del 2006 che ha invece deciso di abrogare gli specifici articoli introdotti nel 1994.

In realtà, in Italia, esisteva una disciplina dell'arbitrato internazionale già a partire dalla legge n. 196/1970, la quale aveva reso esecutiva in Italia la convenzione di Ginevra del 1961. Tale disciplina però non aveva avuto molto successo a causa dell'eccessivo formalismo. La disciplina introdotta nel 1994 (artt. 832-838 ora abrogati) aveva invece dato buona prova di sé, assicurando un ampio margine all'autonomia privata e riducendo all'essenziale le intromissioni del giudice statale, derogando parzialmente alla normativa sull'arbitrato rituale interno. La *ratio* dell'abrogazione della disciplina dell'arbitrato internazionale, da parte del legislatore italiano del 2006, sta nel fatto che, volendo semplificare con la riforma l'arbitrato *tout court*, non era ritenuta più necessaria una disciplina speciale per l'arbitrato (commerciale) internazionale.

Il legislatore turco, pur partendo da una disciplina stringata come visto, ha ritenuto necessario porvi mano, per **uniformare il suo sistema** a quello degli altri paesi, in particolare di quelli membri dell'Unione europea, al fine di **aumentare la sua «competitività» ed attrarre investimenti**.

La legge è la rielaborazione della legge modello dell'Uncitral citata e delle regole sull'arbitrato internazionale entrate in vigore in Svizzera nel 1989 e ha come obiettivo principale quello di esaltare l'autonomia privata.

La legge n. 4686/2001 è composta da 19 articoli divisi in 7



sezioni: previsioni generali, convenzione arbitrale, la nomina ed i rapporti con gli arbitri, la procedura arbitrale, l'appello, i costi e le previsioni conclusive.

## Ambito di applicazione

L'art. 1, secondo comma della legge stabilisce che la normativa in essa contenuta sia applicabile a quelle controversie che:

- contengono un elemento di estraneità e
- per le quali la Turchia sia stata indicata come sede dell'arbitrato o qualora la stessa legge sia stata scelta dalle parti, dall'arbitro o dalla collegio arbitrale.

L'art. 2 elenca alcuni dei casi che, se presenti, dimostrano che la lite è internazionale:

- se il domicilio o la residenza o la sede d'affari delle parti si trovano in paesi diversi;

- se il domicilio o la residenza o la sede d'affari delle parti si trovano in un paese diverso:

- a) dalla sede dell'arbitrato come specificata o desumibile dalla convenzione d'arbitrato;

- b) dal luogo dove una parte significativa delle obbligazioni sorte dal contratto deve essere perfezionata o dal luogo in cui l'oggetto del contendere ha la connessione più stretta;

- se, in caso di *joint venture*, uno degli associati apporta capitale straniero o ha concluso contratti di credito o garanzia per ottenere fondi dall'estero;

- se il contratto principale o il rapporto su cui si basa comporta un trasferimento di capitali o beni da un paese all'altro.

Si noti che in Italia per l'applicazione della disciplina speciale erano richiesti due requisiti alternativi: uno che alla data di sottoscrizione della convenzione arbitrale una delle parti avesse la residenza o la sede effettiva all'estero; l'altro, che una parte rilevante delle prestazioni nascenti dal rapporto fosse eseguita all'estero.

In base alla legge turca, inoltre, anche qualora la sede dell'arbitrato sia all'estero, ex art. 1, comma 3, si applicano lo stesso i suoi artt. 5 e 6, riguardanti rispettivamente:

- la rinuncia a decidere del giudice turco adito a seguito dell'eccezione riguardante una convenzione d'arbitrato tra le parti; e

- la possibilità di ottenere misure provvisorie o conservative da parte della giustizia turca.

L'art. 1, comma 4 esclude l'applicabilità della normativa in

commento alle liti riguardanti i beni immobili siti in Turchia e le materie non compromettibili.

Prevede invece, ex comma 5, la sua applicazione ai contratti e alle concessioni relative i servizi pubblici che contengono elementi di estraneità.

Sono fatti salvi gli accordi internazionali sottoscritti dalla Turchia.

In base all'art. 3, le parti possono rivolgersi alla giustizia ordinaria nei soli casi specificamente previsti dalla legge, come quello ex art. 6 sulle misure cautelari e conservative (si veda art. 818 Cpc italiano) o ex art. 7 in materia di nomina e ricusazione degli arbitri, che si vedrà di seguito, limitando così espressamente l'interventismo del giudice statale nell'arbitrato. Il **tribunale competente** è quello di prima istanza del luogo in cui il convenuto ha il domicilio o la residenza o la sede d'affari o, altrimenti, il tribunale di prima istanza di Istanbul.

## La legge sostanziale applicabile all'oggetto del contendere

La lett. c) dell'art. 12 stabilisce, in materia di legge sostanziale applicabile alla vertenza, che gli arbitri applichino quella del contratto concluso tra le parti e le regole di diritto sostanziale scelte da queste per regolare il rapporto tra loro. Nell'interpretazione del contratto saranno tenuti in considerazione **gli usi e le consuetudini commerciali**. Il legislatore turco si premura di chiarire che «salvo diversa previsione, la scelta della legislazione di un paese, non significa che siano state scelte le norme di conflitto o le regole procedurali di questo, **ma solo la normativa sostanziale**».

Se le parti non si sono accordate sulla legge applicabile, gli arbitri applicheranno quella che ha il legame più stretto con la causa.

La legge stabilisce anche che una decisione secondo equità deve essere espressamente richiesta dalle parti.

## Forma della convenzione

L'art. 4 dispone la forma della convenzione stabilendo, come per l'arbitrato domestico, che deve essere fatta per iscritto. Tuttavia, specifica inoltre che questa è valida sia in presenza di un documento sottoscritto da entrambe le parti, sia qualora risulti dallo scambio di comunicazioni commerciali come lettere, telegrammi, telex e fax o «attra-

verso sistemi elettronici» (si veda da noi 807 Cpc), sia qualora la parte convenuta non eccepisca, a fronte della notifica dell'altra d'avvio della procedura, la mancanza di una convenzione di arbitrato. È soddisfatto il requisito della forma anche in presenza di richiamo nel contratto di un documento in cui è presente la clausola compromissoria. La convenzione di arbitrato è valida **se è conforme** alla legge scelta dalle parti per regolare la convenzione medesima o, altrimenti, se è conforme a quanto disposto dalla legge turca. L'invalidità del contratto in cui è contenuta non inficia la clausola arbitrale.

## Gli arbitri

Come si diceva, l'art. 7 disciplina la nomina e la ricsuzione degli arbitri (si veda da noi art. 810 Cpc cit.). La disciplina è articolata in sette lettere dalla a) alla h). Questa norma speciale rispecchia quanto stabilito dal Codice di procedura visto sopra, sviluppando maggiormente il contenuto con diverse varianti. Le parti sono libere di scegliere il numero degli arbitri, che comunque devono essere sempre dispari; se non indicano il numero, gli arbitri sono 3. Salvo che sia diversamente concordato tra le parti, la **procedura per la designazione** è così regolata ex lett. b):

- 1) possono essere arbitri solo persone fisiche;
- 2) se le parti non si accordano in caso d'arbitro unico, ricorrono al tribunale di prima istanza;
- 3) se ogni parte deve sceglierne uno, vi provvede e questi nomineranno il terzo in veste di presidente. Il termine per indicare l'arbitro di parte o il terzo differisce dalla disciplina comune del Codice, essendo previsti qui 30 giorni;
- 4) se devono essere nominati più di 3 arbitri, saranno scelti da ciascuna parte in ugual numero, e poi questi procederanno con la nomina dell'ultimo in veste di presidente in base a quello che è disposto *sub n. 3*).

Si noti che:

- se una parte non rispetta la convenzione arbitrale;
- qualora si siano accordati che le parti o gli arbitri arrivano ad una decisione unanime, ma questi non lo fanno;
- se una terza persona, o l'istituzione arbitrale o altra autorità organizzativa autorizzata alla nomina, non vi provvede;

anche se le parti si sono accordate sulla procedura per la nomina, il collegio arbitrale sarà scelto dal tribunale di pri-

ma istanza in forma definitiva, per richiesta di una parte. La cittadinanza dell'arbitro, in caso di arbitro unico dovrà essere diversa da quella delle parti. Nel caso di più arbitri, due di questi dovranno avere cittadinanze diverse da quelle delle parti.

L'arbitro nominato deve far presente alle parti «le circostanze che potrebbero far dubitare della propria indipendenza e imparzialità» (ex art. 7, lett. c)).

La procedura di **ricsuzione** può essere scelta dalle parti. L'arbitro potrà essere ricsuito qualora non abbia le qualità richieste dalle parti, qualora ricorra una causa di ricsuzione prevista nella convenzione d'arbitrato ovvero se le circostanze «fanno dubitare della sua imparzialità». La domanda di ricsuzione deve essere presentata, entro 30 giorni dalla nomina dell'arbitro o dalla conoscenza dell'esistenza della causa di ricsuzione, allo stesso collegio arbitrale. In caso di responso negativo, la parte interessata alla ricsuzione entro 30 giorni può richiederla al tribunale di prima istanza che vi provvede in via definitiva.

Quanto alla **decadenza** degli arbitri (si veda da noi art. 813 bis Cpc, ex lett. f)), se per ragioni di diritto o di fatto un arbitro non riesce ad adempiere alle proprie obbligazioni o non si pronuncia per tempo, **decade dalla nomina** solo se rinuncia a questa o le parti la ritirano. L'articolo comunque chiarisce che anche in questi casi non significa che vi sia stato accordo sull'esistenza dei motivi di ricsuzione. In caso di disputa tra le parti su questo tema provvede sempre il tribunale di prima istanza.

Quanto alla **responsabilità** degli arbitri (da noi art. 813 ter Cpc, ex lett. e)), salva diversa previsione delle parti, l'arbitro che si astiene dal compiere la missione affidatagli dalle parti, senza un giustificato motivo, dovrà risarcire le parti per i danni subiti.

Riguardo alla **sostituzione**, ex lett. g), quando per qualsiasi motivo venga a mancare un arbitro, si provvede alla sostituzione in base alla procedura seguita per la nomina (si veda similmente da noi art. 811 Cpc). La sostituzione di uno o più arbitri **non comporta la sospensione** del procedimento, salvo che nella convenzione di arbitrato non fossero individuati per «nome e cognome» arbitri: in questo caso una loro sostituzione o anche la sola sostituzione della maggioranza necessaria per arrivare al lodo determina l'estinzione del procedimento. Sul punto si vedano in Italia gli artt. 811 e 815 comma 5 Cpc: in partico-

lare da noi è previsto che in caso di ricusazione, la proposizione della domanda di ricusazione **non sospende il procedimento**, salva una diversa determinazione degli arbitri. Tuttavia, se l'istanza è accolta, l'attività compiuta dall'arbitro ricusato o con il suo concorso è inefficace.

In Turchia, infine, ex lett. h), gli stessi arbitri decidono **sulla loro competenza**, come se fosse una questione pregiudiziale, incluse le eccezioni sull'esistenza e la validità della convenzione arbitrale (si veda 817 Cpc italiano). Ai fini interpretativi, in tal senso, la disciplina speciale turca stabilisce che in caso di **clausola arbitrale** inserita in un contratto, questa deve essere valutata in modo indipendente dalle altre clausole e **non necessariamente considerata invalida** in caso d'invalidità del contratto.

L'**eccezione d'incompetenza** degli arbitri dovrà essere

sollevata entro la prima «risposta», così come l'eccezione su pronunciamenti oltre l'ambito decisionale degli arbitri deve essere fatta immediatamente. Gli arbitri, se ravvisano una giusta causa, possono comunque, in

Quanto alla procedura, la legge n. 4686 del 2001 lascia libere le parti di accordarsi per un arbitrato *ad hoc* o di determinare il contenuto attraverso il richiamo ad una legge straniera, o alle regole d'arbitrato internazionale ovvero a quelle di un'istituzione.

entrambi i casi, rimettere in termine la parte che lo chiede. Se nella valutazione della competenza ritengono che questa spetti al giudice ordinario, questo «prosegue il giudizio e decide sulla causa».

La **remunerazione** degli arbitri è regolata dall'art. 16 della legge in commento in modo non molo dissimile dal nostro ordinamento (si veda art. 814 Cpc italiano). Si tenga presente che se la convenzione non prevede altrimenti, i costi sono a carico della parte perdente.

## Il procedimento

Quanto alla procedura, la legge n. 4686 del 2001, nel rispetto delle sue norme imperative, lascia libere le parti di accordarsi per un arbitrato *ad hoc* o di determinare il contenuto attraverso il richiamo ad una legge straniera, o alle regole d'arbitrato internazionale ovvero a quelle di un'istituzione (scegliendo quindi un arbitrato amministrato). In

mancanza di scelta **verranno applicate le norme integrative** previste dalla stessa legge in commento.

In ogni caso le parti devono avere **eguali diritti**, potendo entrambe far valere le proprie domande e difese, facendosi rappresentare sia da persone fisiche che da persone giuridiche straniere. Naturalmente tale disposizione non si applica in caso di ricorso alla giustizia ordinaria in materia d'arbitrato.

La **sede** sarà determinata dalle parti o dall'istituzione arbitrale incaricata ed in mancanza dai giudici, con la facoltà per questi, in ogni caso la procedura lo richieda di riunirsi altrove, previo avviso alle parti (si veda art. 816 Cpc italiano). Si noti che la dottrina ritiene al riguardo che il lodo dovrà essere espresso nella sede dell'arbitrato e di conseguenza la parte che desidera impugnarlo **dovrà farlo avanti al tribunale** del luogo della sede (art. 15 lett. a)).

L'art. 10 disciplina la data d'inizio ed il termine dell'arbitrato, la lingua e le memorie delle parti.

Riguardo al **conteggio del termine** la disciplina in commento si differenzia da quella nazionale in cui ex art. 820 Cpc in cui il termine salvo diverso accordo è di 240 giorni dall'accettazione della nomina da parte degli arbitri. **L'arbitrato internazionale turco inizia:**

- nel caso di nomina del tribunale, con la richiesta a questo;
- nel caso previsto dalla convenzione di nomina delle parti, nel momento in cui la parte ricorrente notifica la nomina del proprio arbitro all'altra con l'invito di nominare il suo;
- nel caso d'arbitrato amministrato o di persona terza od organizzazione indicata per la scelta degli arbitri nella convenzione, nel momento in cui le si chiede di procedere con la nomina.

Il secondo comma dell'art. 10 lett. a) stabilisce che le parti possono richiedere **misure conservative e cautelari** preventive al tribunale competente, ma il giudizio arbitrale deve iniziare nei 30 giorni successivi all'ottenimento della misura altrimenti le stesse decadono.

Diversamente dalla disciplina comune, la legge in commento stabilisce che, senza un diverso accordo tra le parti, il lodo deve essere espresso entro 1 anno dalla data di designazione dell'arbitro unico o dalla data del verbale della prima riunione del collegio arbitrale. In ogni caso il termine può essere prorogato dalle parti. Se le parti non si accordano, ma una di queste lo ritiene necessario può ri-

volgersi al tribunale di prima istanza. **Per evitare atteggiamenti dilatori** la legge stabilisce che se il tribunale non concede la proroga, l'arbitrato si dovrà concludere nel termine previsto.

La **lingua** salvo diverso accordo delle parti viene stabilita dagli arbitri. La norma precisa che **deve essere il turco** o una delle lingue ufficiali degli Stati riconosciuti dalla Turchia.

Quanto alla **procedura**, la parte ricorrente, nei termini stabiliti da questi o dal collegio, deve sottoporre agli arbitri «le sue richieste indicando nome/denominazione, sede, eventuali rappresentanti, la convenzione d'arbitrato, i fatti, l'oggetto della lite, le somme richieste e le domande (in diritto). La parte che si difende deve altresì depositare la propria memoria di difesa con le sue risposte». Entrambi possono depositare **documenti** e fare riferimento a **prove** ulteriori da dimettere agli atti. La mancanza di questi elementi, se non integrati nei termini disposti dal collegio arbitrale, comporta l'estinzione del procedimento ex art. 11, lett. c), n. 2.

Se non è previsto altrimenti, durante la procedura le parti hanno la libertà di **modificare** il contenuto delle proprie argomentazioni e difese, salvo che il collegio arbitrale non ritenga di negare tale possibilità per ritardo o per la difficoltà «enorme» dell'altra parte di rispondere adeguatamente «e per altre circostanze». In ogni caso non sono possibili allegazioni o modifiche che vanno al di fuori della convenzione d'arbitrato.

La lett. e), infine, introduce nella legislazione turca l'*act de mission* o *terms of reference* (già presente nell'art. 18 del regolamento Cci) nel quale le parti stabiliscono espressamente i limiti delle funzioni del collegio arbitrale, evitando comportamenti dilatori e ricorsi in appello inutili.

L'art. 11 stabilisce **lo svolgimento delle udienze e l'estinzione del procedimento arbitrale** per inattività delle parti stabilendo un sistema molto simile a quello della contumacia e dell'estinzione del processo per inattività delle parti di cui all'art. 307 e ss. Cpc italiano.

Ai sensi dell'art. 12 gli arbitri **possono nominare esperti** che li coadiuvino e fare sopralluoghi. Gli esperti possono, salvo diverso accordo, partecipare alle udienze. Similmente all'art. 26/2 della legge modello Uncitral e all'art. 20/4 del regolamento Cci, le parti possono porre loro domande e portare propri esperti.

Nella fase **istruttoria** di raccolta delle prove, il collegio arbitrale può chiedere al tribunale di prima istanza di provvedere e questo procederà ai sensi del Codice di procedura.

## Conclusione della procedura e lodo

Il procedimento si termina, oltre che per i casi d'inattività delle parti:

- se il ricorrente ritira la propria azione, salvo che non vi sia un interesse dell'altra parte alla pronuncia del lodo;
- se le parti s'accordano per terminare il procedimento;
- se la continuazione del procedimento diviene a parere degli arbitri non necessaria o impossibile;
- se la continuazione del procedimento è rigettata ex art. 10, lett. b), comma 2;
- se non si riesce ad arrivare nel lodo ad una decisione all'unanimità quando stabilita dalle parti;
- in caso di perdita di capacità di una delle parti ai sensi dell'art. 11 lett. b), comma 2;
- se le parti non hanno corrisposto gli anticipi richiesti dagli arbitri ai sensi dell'art. 16;
- naturalmente con la pronuncia del lodo.

A tal riguardo **il lodo**, salva diversa previsione, **può essere** come da noi **anche parziale** e deve essere espresso a maggioranza (si veda art. 823 Cpc italiano). L'art. 14 stabilisce che il lodo indichi:

- i nomi e le denominazioni delle parti, loro indirizzi, rappresentanti e consulenti eventuali;
- la motivazione in fatto e diritto della decisione e ammontare del risarcimento se richiesto;
- la sede dell'arbitrato e la data del lodo;
- il nome e il cognome di ogni componente il collegio arbitrale ed eventuali voti contrari;
- la possibilità d'intraprendere l'azione d'annullamento contro il lodo.

Diversamente dall'art. 532 Cpc turco, nell'arbitrato internazionale il lodo viene comunicato alle parti dall'arbitro o dal presidente del collegio arbitrale. Solo in via facoltativa le parti possono accordarsi, pagando le spese, che il lodo venga sottoposto direttamente al tribunale di prima istanza. Entro 30 giorni dalla comunicazione del lodo (ex art. 826 Cpc è 1 anno), una delle parti può ricorrere al collegio arbitrale per chiedere:

- 1) la correzione d'eventuali errori materiali;

2) per interpretare il lodo stesso;  
3) di decidere eventuali ulteriori argomenti non trattati nel lodo.

Sub 1) e 2), se il collegio considera giustificato il ricorso vi provvede nei successivi 30 giorni. Invero l'art. 14 lett. b) lascia la facoltà agli arbitri di provvedere a **correzioni** od **interpretazioni ex officio** del lodo se questi lo ritengono opportuno.

Sub 3), sempre se il collegio ritiene il ricorso giustificato, deve pronunciarsi con un lodo complementare entro 60 giorni.

L'art. 14 lett. c) si preoccupa infine di stabilire con chiarezza, salvo diverso accordo, dove e in che modo devono essere fatte le **comunicazioni** alle parti: «alla persona direttamente al suo domicilio, alla sua residenza, sul suo luogo di lavoro ovvero al suo indirizzo postale». L'articolo prosegue che se, nonostante le ricerche necessarie, nessuno dei luoghi citati può essere trovato, «le comunicazioni possono essere validamente seguite per iscritto via raccomandata o attraverso altro mezzo che dia conto dell'invio (si noti non della ricezione) al suo ultimo domicilio, alla sua residenza, sul suo luogo di lavoro o al suo indirizzo postale». Con una previsione ambigua a mio avviso l'articolo conclude che le comunicazioni scritte «si considerano ricevute nella data di consegna stabilita». In ogni caso non si applica la norma al caso delle notifiche fatte in sede giudiziale.

## Le impugnazioni

L'art. 15 stabilisce che il lodo può essere impugnato **solo per richiederne l'annullamento** (da noi si parla di nullità) avanti al tribunale di prima istanza competente, entro 30 giorni dalla sua pronuncia (o dalla decisioni d'integrazione, interpretazione o correzione), nei casi in cui la parte ricorrente provi che:

- a) l'incapacità di una delle parti della convenzione d'arbitrato o se la convenzione medesima è nulla in base alla legge scelta per regolarla o, in mancanza, in base alla legge turca;
- b) nella designazione del collegio non si è rispettata la procedura concordata per la nomina;
- c) il lodo è stato espresso fuori dal termine stabilito;
- d) il collegio si è espresso in violazione del diritto, sulla sua competenza o incompetenza;

e) il lodo non ha deciso su tutto quanto richiesto ovvero il collegio ha deciso su materie fuori dalla propria competenza ovvero ha pronunciato fuori dai limiti della convenzione arbitrale. In quest'ultimo caso, il legislatore vuole però preservare il lodo stabilendo che se le parti del lodo sono separabili, è nulla solo la parte affetta dal vizio;

f) la convenzione non è stata seguita dal punto di vista della procedura arbitrale concordata o, in mancanza, della legge in esame se ciò è influito sulla pronuncia;

g) il principio d'eguaglianza tra le parti non è stato rispettato.

Da noi i casi d'impugnazione per nullità (indipendentemente da qualunque preventiva rinuncia) sono elencati all'art. 829 Cpc coincidendo parzialmente. La legge sull'arbitrato internazionale turco stabilisce che l'impugnazione ha come effetto la sospensione dell'esecutività del lodo a differenza del nostro art. 830, ultimo comma Cpc che stabilisce su istanza di parte, quando ricorrono gravi motivi, i giudici possono **sospendere l'efficacia del lodo**.

L'articolo prevede la facoltà delle parti (in particolare quelle che hanno sede fuori dalla Turchia) **di rinunciare**, nella convenzione o successivamente per iscritto, in parte (solo per alcune delle cause su menzionate) o completamente, **all'azione per l'annullamento del lodo**.

Tuttavia il tribunale di prima istanza d'ufficio può annullare il lodo anche se ravvisa che la causa oggetto di questo non è compromettibile in base al diritto turco ovvero se questo è incompatibile con l'ordine pubblico.

Nei casi di sentenza d'annullamento, qualora espressa per contrarietà all'ordine pubblico o per i casi *sub b), d), e), f) e g)*, se le parti non si sono accordate altrimenti e se non è stato presentato nei termini di cui al Codice di procedura ricorso in Cassazione avverso la sentenza medesima, le parti possono scegliere nuovi arbitri per decidere della controversia e se sono concordi possono rivolgersi a quelli precedenti.

Qualora il ricorso per l'annullamento venga respinto e la sentenza non venga impugnata in Cassazione, il tribunale di prima istanza darà il proprio *exequatur* alla parte richiedente.

## Scheda Paese: Uruguay

rubrica a cura di **Martino Conserva**

### VALUTAZIONE DI RISCHIO

Le maggiori agenzie di *rating* hanno rivisto in senso positivo le proprie valutazioni relative al debito uruguayano a medio e lungo termine in divisa nel corso del 2008. Il Fmi anche in occasione dell'ultimo rapporto sull'economia uruguayana (novembre 2008) ha espresso un giudizio favorevole sui progressi del programma economico in corso, segnalando peraltro che la crisi finanziaria globale comporterà un **innalzamento dei tassi di interesse**, il **deprezzamento del peso** e un generale **aumento del rischio-paese**. La crescita è destinata a rallentare, e i conti con l'estero subiscono l'effetto negativo della flessione di corsi delle materie prime agricole e del calo della domanda estera.

### IN SINTESI

- Forte dipendenza dal settore agricolo e dalla domanda brasiliana e argentina...
- ... nonostante il continuo sforzo di diversificazione dei mercati esteri.
- Il saggio di crescita nel 2008 ha superato ogni previsio-

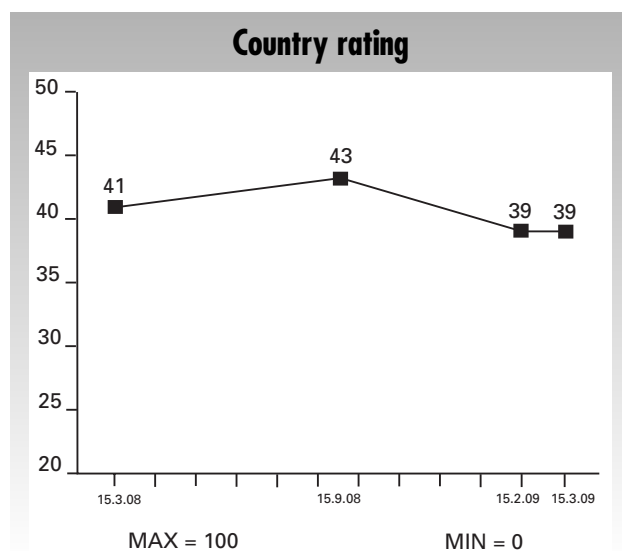
ne, ma nel biennio 2009-10 la dinamica sarà nettamente inferiore ....

– ... mentre l'inflazione tendenziale a fine 2010 potrebbe puntare verso il 4%.

– Nonostante il peggioramento dei conti esteri, la situazione debitoria esterna è nettamente più favorevole rispetto all'ultima crisi finanziaria regionale (2001-02).

### PROFILO POLITICO

La crisi economica e politica dei primi anni '70 culminò nella **sospensione dei diritti costituzionali** da parte delle forze armate e nella formazione di un regime misto militare-civile, con gravi violazioni dei diritti umani. Il ritorno alla democrazia si ebbe solo nel 1984, con l'elezione di Julio Maria Sanguinetti (Partido Colorado, Pc) alla presidenza. La fase politica seguente si caratterizzava per l'alternanza di candidati del Pc e del Partido Nacional o Blanco, Pn) al Governo e per il ritorno alla crescita economica. Alle elezioni del 1999 l'alleanza fra Pc e Pn ha consentito a Jorge Baule di ottenere la presidenza, sconfiggendo il candidato del Frente Amplio, Tabaré Vazquez. Ma nell'ottobre 2004 Vazquez superava di stretta misura i



**Evoluzione tendenziale del rischio**

Situazione politica	➡
Situazione macroeconomica	➡
Rischio di cambio	⬆
Liquidità esterna	➡

➡ Rischio stabile  
 ⬆ Rischio in aumento  
 ⬇ Rischio in diminuzione

candidati dei due partiti, ed il 1° marzo 2005 veniva eletto Presidente; si tratta del **primo Presidente politicamente schierato a sinistra** della storia dell'Uruguay indipendente, nonché del primo, dal 1967 in avanti, in grado di disporre di una maggioranza in Parlamento.

## RELAZIONI INTERNAZIONALI

In campo internazionale l'Uruguay mantiene tradizionali legami politici e culturali con i paesi vicini e con l'Europa. Deciso sostenitore dell'integrazione regionale, l'Uruguay è membro del Gruppo di Rio (Organismo per la sicurezza multilaterale), del Mercosur (Mercato comune del Sudamerica), dell'Aladi (Associazione latino-americana di integrazione). A livello continentale partecipa al processo di formazione della Free Trade Area of the Americas. Il Governo Vazquez ha naturalmente **corretto l'orientamento internazionale in direzione dei paesi latino-americani** governati da amministrazioni di indirizzo affine (Brasile, Venezuela, Cile e Bolivia), oltre a **ristabilire le relazioni con Cuba**, interrotte dal Governo Battle.

## STRUTTURA ECONOMICA

L'economia uruguayana è fra le più prospere del con-

**tinente latino-americano**. Essa presenta tuttavia una **forte dipendenza dal settore agricolo** che, nonostante il peso modesto in rapporto al Pil, genera oltre la metà delle esportazioni nazionali. Il **settore industriale** è in larga misura basato sulla trasformazione dei prodotti agricoli, alla quale si affiancano tessile, abbigliamento, mezzi di trasporto e chimica. La vulnerabilità agli *shock* esterni è un dato permanente, date le dimensioni contenute del mercato interno.

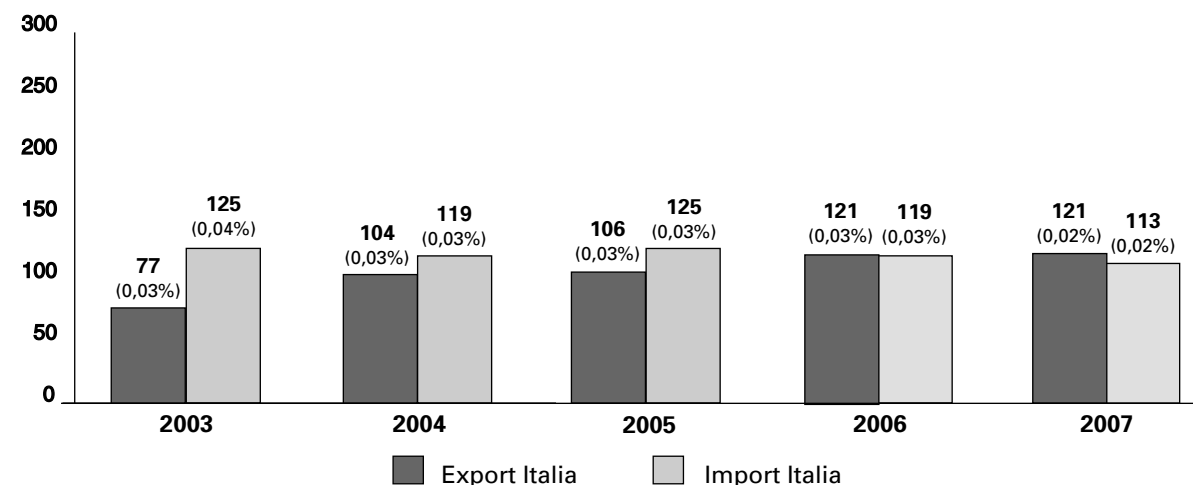
Lo Stato svolge tradizionalmente un **ruolo di primo piano nell'attività economica**, e il processo di privatizzazione incontra tuttora una vivace opposizione. Fra il 2001 e il 2002 sono stati introdotti provvedimenti a favore della demonopolizzazione di diversi settori: telecomunicazioni, energia elettrica, raffinazione del petrolio. Il Governo Vazquez ha promesso di proseguire con cautela sulla via della **riduzione del ruolo economico dello Stato** e della **liberalizzazione**. La crescita sostenuta degli ultimi anni ha consentito di ridurre il saggio di disoccupazione ufficiale dal 20% nel 2002 a meno dell'8% l'anno passato.

## RISORSE ENERGETICHE

L'Uruguay non dispone di giacimenti di idrocarburi e dipende dall'importazione per la totalità del consumo. Nel

### Interscambio commerciale Italia-Uruguay

(in milioni di dollari)



Nota: le cifre riportate sopra gli istogrammi in neretto esprimono l'entità dell'interscambio commerciale in valori assoluti, mentre quelle fra parentesi indicano le quote percentuali rispetto al totale italiano.

Fonte: Onu, Comtrade.

dicembre 2008 il Governo ha lanciato un'offerta per contratti di esplorazione *offshore*. Oltre il **95%** del fabbisogno energetico è soddisfatto **dall'energia idroelettrica**, in buona parte importata da Argentina e Brasile. In anni recenti le ricorrenti siccità hanno causato gravi interruzioni delle forniture.

## POLITICA ECONOMICA

Il Governo uruguayano continua a seguire le politiche economiche ortodosse concordate con il Fmi nel 2005, cercando di **contemperare le riforme economiche** - in primo luogo, il **consolidamento delle finanze pubbliche** e il **rafforzamento del settore bancario** - con interventi di natura sociale. Le pressioni sui prezzi hanno determinato nel 2007 e buona parte del 2008 una politica monetaria prudente, con aumenti dei tassi di interesse e dei coefficienti di riserva obbligatoria. Nonostante l'obiettivo di bilancio sia stato sempre rispettato, la politica fiscale nel recente passato è stata espansiva, con una riduzione dell'avanzo primario (escludi gli interessi passivi) a meno del 3% del Pil nel 2008. Il progresso verso obiettivi fiscali più ambiziosi dovrà tenere conto nel breve periodo della congiuntura interna ed estera sfavorevole.

## CONGIUNTURA E PROSPETTIVE

Il saggio di crescita nel 2008 ha superato ogni previsione grazie alla robusta espansione dei consumi interni e dell'*export* di cellulosa e di prodotti agricoli. Nel II trimestre la variazione del Pil su base annua ha raggiunto il 16,3%. Un contributo determinante è venuto nel novembre 2007 con l'**avvio della produzione dell'impianto di cellulosa** della finlandese Botnia a Fray Bentos, che rappresenta il **maggior investimento estero nella storia del paese** (Us \$ 1,1 miliardi). Ma nel biennio 2009-10 la dinamica sarà nettamente inferiore, come dimostrato dalla decelerazione avvenuta nel IV trimestre dell'anno passato. La debolezza della congiuntura frenerà i consumi interni e potrebbe condurre al rinvio di importanti decisioni di investimento. Questo contribuirà a **contenere l'inflazione**, il cui saggio tendenziale a fine 2010 potrebbe puntare verso il 4%.

## BILANCIA DEI PAGAMENTI

L'Uruguay è membro del Mercosur, il principale blocco commerciale regionale, della Asociación Latinoamericana de Integración (Aladi) e della Inter-American Development Bank. Ma la delusione nei confronti del Mercosur - dominato dal bilateralismo Argentina-Brasile - ha spinto le autorità a **rafforzare i legami commerciali** con gli Usa, l'Ue, la Cina e l'India. Dopo anni di bilancia corrente, nel 2008 la vivacità della domanda interna ha **stimolato le importazioni, ampliando il deficit commerciale e quello corrente** (che negli anni precedenti era stato in sostanziale pareggio). Nell'anno in corso la debolezza della congiuntura globale **ridurrà i proventi** dall'*export*, e il disavanzo di bilancia corrente - se non si verificherà una flessione delle importazioni di dimensioni comparabili - potrebbe arrivare al 5% del Pil.

## INVESTIMENTI ESTERI

Gli *Ide* in Uruguay sono tradizionalmente **limitati** (meno del 3% del Pil) anche in base alla media regionale, a causa delle ristrette dimensioni del mercato interno e l'assenza di operazioni di privatizzazione di grande entità. Le statistiche del Banco Central indicano in anni recenti un incremento degli *Ide*, che nel 2005 rappresentavano il 4,3% del Pil. Lo stock nell'anno seguente è stato pari a Us \$ 4,2 miliardi; parte dell'aumento deriva dalla singolare operazione della finlandese Botnia (produzione di cellulosa). I principali paesi d'origine nel 2005 erano Spagna, Argentina e Usa. I settori di destinazione primari negli ultimi anni sono state le attività agricolo-forestali, le costruzioni, l'attività alberghiera e i servizi.

## SITUAZIONE FINANZIARIA ESTERA

La crisi finanziaria del 2001-02 è stata superata grazie al ricorso al Fmi ma ha lasciato in eredità un ingente onere esterno. Nel 2007 l'Uruguay è stato in grado di **migliorare il profilo debitorio** con un rimborso di Usc 1,1 miliardi al Fmi. Lo stock del debito a breve è stato ridotto grazie alle operazioni di conversione dal dollaro alla moneta nazionale con il sostegno della World Bank. **Le riserve valutarie sono in aumento**, e a fine 2008 superavano Us \$ 6 miliardi.



Previsioni		
	2009	2010
Variazione del Pil (%)	3,6	4,6
Variazione dei prezzi al consumo (%)	7,0	5,5
Saldo bilancio pubblico/Pil (%)	-0,5	-0,3
Saldo bilancia corrente/Pil (%)	-5,0	-3,8
Debito estero/Pil (%)	42,0	44,0

## Nota:

La guida alla lettura della Scheda rischio paese di *Commercio internazionale*, alla quale si rimanda il lettore, è pubblicata sul n. 1 a pag. 18.

Si fornisce di seguito l'elenco delle Schede rischio paese pubblicate, con l'indicazione del fascicolo in cui sono apparse:

**2008:** Grecia [1]; Camerun [2]; Angola [3]; Slovacchia [4]; Bielorussia [5]; Croazia [6]; Turchia [7]; Cipro [8]; Serbia [9]; Hong Kong [10]; Filippine [11]; Bolivia [12]; Bulgaria [13]; Cina [14]; Lituania [15-16]; Sri-Lanka [17]; Siria [18]; Libano [19]; Algeria [20]; Indonesia [21]; Corea del Sud [22]; Romania [23]; India [24].

**2009:** Malaysia [1]; Lettonia [2]; Pakistan [3]; Perù [4]; Thailandia [5]; Venezuela [6].

Per le Schede rischio paese pubblicate negli anni precedenti si rinvia agli indici annuali.

## Indicatori strutturali

Classificazione World Bank:	Paese a reddito medio-alto	
Pil a prezzi correnti (mld.\$)	23.100	(2007)
Reddito pro-capite (\$)	6.794	(2007)
Crescita annua della popolazione (media ultimi 5 anni)	0,2	(2003-07)
Popolazione attiva (mln. ab)	1,5	(2007 s.)
Saggio di disoccupazione (%)	7,8	(2008 s.)
Struttura del Pil (%)		
– settore primario	9,1	(2007)
– industria	32,3	(2007)
– servizi	58,6	(2007)
Investimenti/Pil (%)	16,0	(2007)
Grado di apertura commerciale con l'estero:		
– Esportazioni + Importazioni/Pil (%)	71,0	(2007)

## Statistiche energetiche

Petrolio - produzione (mbg)	95	(2007)
Petrolio - consumo (mbg)	42	(2007)
Gas naturale - produzione (mmc)	0	(2006)
Gas naturale - consumo (mmc)	0,11	(2006)
Energia elettrica - produzione (mld kwh)	7,6	(2005)
Energia elettrica - consumo (mld kwh)	6,5	(2005)

## Direzione dell'interscambio con l'estero

<b>Quote di mercato export (%):</b>		
- Brasile	16,0	(2008 s.)
- Argentina	8,0	(2008 s.)
- Russia	6,0	(2008 s.)
- Spagna	4,0	(2008 s.)
<b>Quote di mercato import (%):</b>		
- Brasile	22,0	(2008 s.)
- Argentina	20,0	(2008 s.)
- Cina	13,0	(2008 s.)
<b>Principali esportazioni (%):</b>		
- carne	34,1	(2007)
- prodotti ortofrutticoli	12,5	(2007)
- manufatti	36,1	(2007)
<b>Principali importazioni (%):</b>		
- combustibili	26,4	(2007)
- prodotti alimentari	4,9	(2007)
- beni capitali	11,2	(2007)

## Principali indicatori economici

	2004	2005	2006	2007	2008 s.
Pil (var. %)	11,8	6,6	7,0	7,4	10,2
Saldo bilancio pubblico/Pil (%)	-2,2	-0,7	-0,6	0,0	-0,3
Credito interno (%)	-11,2	2,7	9,1	22,1	28,6
Prezzi al consumo (var. %)	9,2	4,7	6,4	8,1	7,6
Tasso di cambio (moneta naz. per \$)	28,2	28,6	24,3	24,4	26,0
Esportazioni (mld.\$)	3,2	3,7	4,5	5,0	7,6
Importazioni (mld.\$)	-3,0	-3,8	-4,8	-5,6	-8,5
Bilancia commerciale (mld.\$)	0,2	-0,1	-0,3	-0,6	-0,9
Bilancia corrente (mld.\$)	0,0	-0,1	-0,1	-0,2	-1,0
Riserve ufficiali (mld.\$, oro escl.)	2,5	3,1	3,7	4,1	6,2
Indebitamento estero totale (mld.\$)	11,6	11,9	12,0	12,1	12,8
Attività verso banche estere (mld.\$)	9,5	10,6	11,5	13,4	12,5 (giu.)
Passività verso banche estere (mld.\$)	2,5	2,3	2,3	3,2	4,4 (giu.)
Riserve/importazioni correnti (%)	77,5	71,0	62,0	67,0	75,0
Debito a breve termine/debito estero totale (%)	19,3	18,8	5,2	6,8	7,7
Debito estero/esportazioni (%)	270,0	224,1	186,1	174,0	160,0
Debito estero/Pil (%)	87,4	68,3	54,7	52,3	41,3
Servizio debito estero/esportazioni (%)	44,8	53,1	92,5	25,0	16,5

Legenda: s. = stima; n.d. = dato non disponibile.

## Relazioni con i creditori esteri

Ricorso al Fmi	NO
Ristrutturazione del debito	
- verso enti pubblici	NO
- verso banche private	NO

## Giudizio delle principali agenzie di rating

	Rating	Outlook	
Moody's	Ba3	stabile	(marzo 2009)
Standard & Poor's	BB-	stabile	(marzo 2009)
Fitch	BB-	stabile	(marzo 2009)

## Scheda informativa: Uruguay

rubrica a cura di **Martino Conserva**

### NORMATIVA VALUTARIA

La moneta nazionale è il peso uruguayano. La Banca centrale ha praticato fra il 1998 e il 2002 un **sistema di fluttuazione pilotata**, perseguendo una politica di stabile svalutazione nei confronti del dollaro Usa, e avendo come riferimento il differenziale fra inflazione interna ed internazionale. Dal 2002 è cessata qualsiasi forma di intervento, e il valore del peso è liberamente determinato dalla domanda e dall'offerta.

L'Uruguay mantiene da tempo una tradizione di **assenza di controllo sui movimenti valutari**. L'acquisto di valuta estera non è soggetto a obblighi e non esistono restrizioni sulla rimessa di profitti e dividendi all'estero.

L'Uruguay ha aderito agli *Articles of Agreement* del Fondo Monetario Internazionale, in particolare alla norma che prevede l'astensione del paese membro dall'imporre restrizioni sui pagamenti da e verso l'estero e dalla partecipazione in accordi valutari internazionali discriminatori o pratiche valutarie multi-divisa in assenza di approvazione del Fmi stesso.

### COMMERCIO ESTERO

L'Uruguay è membro del Mercosur, (Mercado Comun del Sur) e della Asociación Latinoamericana de Integración (Aladi).

I beni provenienti da altri paesi membri del Mercosur sono in genere **esenti da tariffa doganale**. Nell'ambito del Mercosur è stata concordata nel dicembre 1994 una **tariffa comune esterna** (Tce), entrata in vigore il 1° gennaio 1995; questa stabiliva per le importazioni da paesi non membri aliquote variabili (con rare eccezioni) fra 0 e 20%. Nel corso del 2008 le aliquote Tce formalmente variavano da 0 a 20, con una media del 10,4%. Ma il sistema della Tce ha iniziato a subire una progressiva erosione dall'aprile 2001, a causa dell'imposizione di variazioni tariffarie

unilaterali da parte dell'Argentina. Da allora si sono moltiplicate le liste di eccezione e i regimi speciali da parte dei paesi membri. Secondo stime recenti, la Tce colpisce effettivamente meno del 40% delle merci provenienti da paesi esterni al Mercosur.

L'Uruguay ha in corso 100 eccezioni valide fino al 2016 e altre 125 valide fino al 2010. **Trattamento differenziato è accordato** alle importazioni di beni capitali, *information technology* e prodotti del settore delle telecomunicazioni; la lista relativa ai beni capitali vigente cesserà nell'aprile 2009, ma è probabile la sua estensione. Una **tariffa preferenziale** è anche applicata alle importazioni di autoveicoli e forniture per l'agricoltura e il settore alberghiero. I dazi su materie prime, beni intermedi e beni capitali variano rispettivamente dal 2 al 6%, dall'8 al 16% e dal 10 al 20% *ad valorem*. Le quote di importazione sono state eliminate dalla metà degli anni '70 e le altre barriere non tariffarie (prezzi di riferimento e minimi, ecc.) sono state fortemente ridotte negli anni '90.

Oltre alle imposte doganali, i beni importati sono **gravati da imposta (rimborsabile) sul valore aggiunto**, calcolata sulla base della valutazione doganale più i dazi. Un'imposta del 4% *ad valorem* colpisce i beni che arrivano su linee aeree straniere.

La struttura tariffaria è basata sul **sistema armonizzato** (Hsc). La valutazione doganale è applicata in caso di incongruenza sospetta della valutazione e/o classificazione del fornitore. I criteri sono quelli stabiliti dalla Wto.

Possono importare beni nel paese solo gli importatori (imprese commerciali, imprese industriali o persone fisiche) iscritti nel registro ufficiale. I prodotti provvisoriamente importati devono essere riesportati entro 180 giorni.

Gli esportatori, persone fisiche o giuridiche, devono essere iscritti al registro ufficiale. Non esistono controlli sulle esportazioni in vigore. **Le esportazioni** di determinati prodotti nazionali **beneficiano di esenzioni fiscali e condizioni creditizie favorevoli**.

Richiedono una documentazione o licenza speciale i seguenti prodotti: stupefacenti, alcuni prodotti medici e attrezzature, alcuni prodotti chimici, armi da fuoco, materiali radioattivi, embrioni congelati, bestiame, anabolizzanti, ormoni, zucchero, semenze, carne, frumento.

## INVESTIMENTI ESTERI

L'Uruguay riconosce il ruolo degli investimenti esteri nello sviluppo dell'economia e il Governo continua a praticare una **politica di incentivazione**, pur non offrendo benefici particolari agli investitori stranieri.

Ad eccezione di alcuni settori nei quali l'accesso è riservato agli operatori nazionali, non esistono discriminazioni sul piano legale o di fatto fra investitori uruguayani e investitori stranieri. Tale parità è stata ufficialmente sancita dalla legge sulla promozione e protezione degli investimenti (legge 16906/98). Gli investimenti, anche dall'estero, non sono soggetti ad obbligo di preventiva autorizzazione o registrazione; non viene stabilita alcuna barriera agli investimenti esteri nel paese (ad eccezione dei settori ritenuti essenziali per la sicurezza nazionale), non esiste limite alla percentuale di capitale straniero nell'investimento, non sussistono limitazioni ai trasferimenti di tecnologia e viene garantito il libero rimpatrio dei profitti e del capitale investito. Non sono previsti meccanismi di selezione degli investimenti (nazionali od esteri), né sono richieste particolari autorizzazioni alla costituzione di una società o all'accesso al mercato dei capitali.

**Gli investitori stranieri** godono infine di un **trattamento paritario nel processo di privatizzazioni e concessioni**.

In caso di eventuale espropriazione (per la quale non si registrano casi nel recente passato) è garantita per legge una pronta ed equa compensazione.

**Incentivi** - soprattutto di natura fiscale - sono previsti per le attività dichiarate di interesse nazionale. Sono qualificate in tal senso le attività che ottemperano ad almeno uno dei seguenti requisiti:

- conseguimento di massimi di produzione ed efficienza di *marketing*;
- incremento e diversificazione dell'*export*;
- localizzazione di nuove industrie ed incremento di quelle esistenti con impiego di risorse locali;
- sfruttamento commerciale di risorse inutilizzate;

- miglioramento dell'attività turistica.

Inoltre, il decreto 414/07, approvato nel 2007 in applicazione della legge 16906/98, garantisce deduzioni fiscali agli investimenti che ottemperino ai seguenti criteri:

- creazione di nuova occupazione;
- contributo a R&S e innovazione;
- impatto su produzione, esportazioni e valore aggiunto a livello locale;
- contributo al decentramento in termini geografici;
- impiego di tecnologie «pulite».

L'incentivo principale consiste nella **deduzione dell'imposta sugli utili** su una quota fra il 60 e il 100% dell'investimento per un periodo di 25 anni; le dimensioni della deduzione dipendono dalla misura in cui sono rispettati i criteri suddetti e dal volume dell'investimento.

Le operazioni nelle Zone di Libero Scambio (ZIs) sono disciplinate dalla legge n. 15921 del 17 dicembre 1987. Nelle 12 ZIs attualmente esistenti sono autorizzate attività di stoccaggio (che è attualmente quella prevalente), manifattura, finanziarie e di elaborazione dati. La normativa di Mercosur non si applica alle ZIs, alle quali viene accordato uno statuto di extraterritorialità.

Fra gli **incentivi garantiti a investitori nazionali e stranieri** nelle ZIs figurano:

- esenzione da tutte le imposte presenti e future, ad eccezione dei contributi sociali a carico delle imprese (il 75% della forza lavoro impiegata deve essere di nazionalità uruguayana);
- esenzione da dazi e tasse sull'importazione;
- assenza di monopoli di Stato.

L'Uruguay ha concluso accordi bilaterali a protezione degli investimenti con Armenia, Australia, Belgio, Canada, Rep. Ceca, Cile, Cina, El Salvador, Finlandia Francia, Germania, Israele, Italia, Lussemburgo, Malaysia, Messico, Olanda, Panama, Polonia, Portogallo, Regno Unito, Romania, Spagna, Svezia, Svizzera, Ungheria e Venezuela. L'accordo con l'India è in attesa di ratifica.

## INFORMAZIONI GENERALI

### In Uruguay

**Superficie totale:** 176.220 kmq

**Capitale:** Montevideo

**Forma di Governo:** Repubblica costituzionale

**Popolazione:** 3,4 mln. ab.

**Aspettativa di vita alla nascita:** 76,1 anni

**Tasso di alfabetizzazione:** 98%

**Gruppi etnici:** bianchi 88%, meticci 8%, neri 4%

**Religioni:** cattolica 66%, protestante 2%, ebraica 1%

**Lingue:** spagnolo

**Fuso orario:** GMT - 3

**Moneta:** peso uruguayano

**Anno fiscale:** anno solare

**Misure:** sistema metrico decimale

**Corrente elettrica:** 220 volt AC

**Comunicazioni telefoniche:** IDD disponibile. Codice paese: 598. Codice internazionale in uscita: 00. Accordi di *roaming* con le principali compagnie internazionali.

**Orari di lavoro:** lun-ven 08.30 - 12.00 e 14.30 - 18.30.

Banche: lun-ven 13.00 - 17.00.

stro de Economía y Finanzas - Tel. 00598/2/1712-2910 - Fax 00598/2/1712-2919 - e-mail: seprimef@mef.gub.uy - Secretaría de la Dirección General - Tel. 00598/2/1712-2680 - Fax 00598/2/1712-2688 - e-mail: mefdirgral@mef.gub.uy - Website: www.mef.gub.uy

**Banco Central del Uruguay** - Diagonal Fabini 777 - Montevideo - Uruguay - Tel. 00598/2/1967

Website: www.bcu.gub.uy/ - e-mail: info@bcu.gub.uy

**Cámara Nacional de Comercio y Servicios del Uruguay** - Rincón 454, Piso 2, CP 11000, Código Postal 1000, Montevideo - Tel. 00598/2/916-1277 - Fax 00598/2/916-1243 - Website: www.cnccs.com.uy - e-mail: gerencia@cnccs.com.uy

**Cámara de Industrias del Uruguay** - Av.da Italia 6101 - 11500 - Montevideo, Uruguay - Tel. 00598/2/604-0464 - Fax 00598/2/604-0501 - e-mail: ciu@ciu.com.uy

**Dirección Nacional de Aduanas** - Edificio Central, Rambla 25 de Agosto S/N - Montevideo, Uruguay - Tel. 00598/2/ 915-0007 - Fax 00598/2/916-4691 - e-mail: info@aduanas.gub.uy - Website: www.aduanas.gub.uy

## INDIRIZZI UTILI

Ministerio de Economía y Finanzas - Secretaría del Mini-

## LIBRI

### Manuale di diritto e pratica doganale

di M. Fabio

III Edizione, Ipsoa Editore, 2008, pagg. 560, € 55,00

Il volume rappresenta uno strumento operativo pratico per gestire efficacemente ogni operazione che generi un'obbligazione doganale. In particolare, la finalità è quella di porre l'operatore nelle condizioni di avvalersi al meglio della più recente disciplina nazionale e comunitaria, al fine di comprendere tutti i possibili vantaggi di cui la propria impresa può beneficiare, sia in termini di riduzione dei costi (doganali ed aziendali in genere) sia in termini di snellimento delle procedure amministrative e contabili, mediante l'impiego del regime doganale ritenuto più idoneo.

La terza edizione, aggiornata e ampliata, analizza i sistemi di appuramento telematico ECS (*Export Control System*) e EMCS (*Excise Movement Control System*) in materia di accise.

Grande rilevanza è stata data alla descrizione del nuovo regime AEO (*Authorized Economic Operator*) ed alle opportunità che la nuova qualifica potrà concedere alle aziende.

Inoltre, nella descrizione dei vari istituti, si è tenuto conto del nuovo Codice doganale comunitario modernizzato (Reg. Ce n. 450/08) che apporterà un notevole snellimento e una generale semplificazione delle norme e dei principali istituti e procedure doganali.

Il testo illustra casi pratici su aspetti controversi dell'applicazione della norma comunitaria (royalties in importazione, disciplina dei depositi "virtuali", determinazioni di origine) e affronta argomenti di interesse generale nel commercio internazionale quali l'antiriciclaggio, la fallace indicazione d'origine, le problematiche relative all'etichettatura delle merci e la disciplina dei prodotti *dual use*.

**Per ulteriori informazioni o per l'acquisto:**

- **Servizio Informazioni Commerciali Ipsoa**  
Tel. 02.82476794 - fax 02.82476403
- **Agenzia Ipsoa di zona**  
([www.ipsoa.it/agenzie](http://www.ipsoa.it/agenzie))
- **[www.ipsoa.it](http://www.ipsoa.it)**



## Scheda finanziaria: Urauguay

rubrica a cura di **Giampietro Garioni** e **Gabriella Corriero**

### PAGAMENTI

L'andamento attuale dei pagamenti da parte dei debitori uruguayi è generalmente **regolare**. La situazione del paese è sostanzialmente migliorata a partire dal 2003, e l'indice di insolvenze si è sempre mantenuto al di sotto della media mondiale, anche se è il **rischio commerciale rimane abbastanza elevato**.

La Banca Mondiale stima un periodo abbastanza lungo per riscuotere in sede giudiziaria un pagamento a fronte di un contratto inadempiente (circa 720 giorni), e un costo relativamente normale (19% del debito insoluto, la gran parte del quale è dovuta alle spese legali). Siamo comunque vicini alle medie dei paesi latino-americani.

Pertanto è come sempre consigliabile, soprattutto in caso non si conosca bene la controparte acquirente, ricorrere a forme di pagamento che tutelino meglio l'esportatore rispetto al semplice bonifico bancario via *swift* (diffuso presso tutte le maggiori banche del paese): nel medio termine **cambiali e tratte accettate**, nel breve **rimesse documentate** o meglio ancora **crediti documentari confermati**. Un'alternativa è quella di assicurare i crediti fornitori a fronte del rischio commerciale, con Sace, Sace Bt o le compagnie di assicurazioni private.

### CREDITI DOCUMENTARI

Il credito documentario è senz'altro la forma di pagamento più tutelativa per il venditore italiano nei regolamenti di esportazioni verso l'Uruguay. Il costo della conferma di crediti documentari va negoziato di volta in volta, e si può stimare in 1,75-2,25% circa su base annua. Il periodo di conferma è al massimo di 9 - 12 mesi. I nomi delle banche accettabili su questo mercato sono quelli indicati nella **tavola 2**, mentre per gli altri istituti le valutazioni sono da effettuare caso per caso. Le banche italiane possono attivare la **copertura Sace on-line** sul

le linee di credito relative a conferme di crediti documentari.

### FORFAITING

L'utilizzo di titoli di credito (cambiali e tratte) non è molto diffuso nel paese e quindi il mercato del *forfaiting* nei confronti di debitori uruguayi è piuttosto limitato.

In linea di massima è possibile smobilizzare pro-soluto titoli di credito fino a 3 anni su Banco de la Republica Oriental del Uruguay, Otp Bank, Banco de Montevideo Sa, Banco Sudameris Sa, a tassi che - molto indicativamente - possono essere stimati attorno al 3 - 3,50% sopra il Libor. La valuta utilizzata è sempre il dollaro Usa. Per altre banche quotazioni sono possibili, ma vanno richieste caso per caso. È necessario peraltro avvertire il Lettore che **l'attuale crisi economica e finanziaria mondiale ha sconvolto tutti i mercati finanziari**, e quindi controparte, quotazioni e costi vanno considerati di volta in volta, con contropartite molto affidabili e quasi esclusivamente per titoli avallati da banche.

Nell'ultima circolare, la n. 2/08 del 10 marzo 2008 relativa alla comunicazione dei tassi congrui sulle operazioni di smobilizzo pro-soluto di crediti fornitore (ossia al livello ritenuto congruo da Simest per il suo contributo d'interessi nelle operazioni di *forfaiting*), la Simest non ha stabilito tassi di riferimento per i debitori del paese.

La soluzione alternativa al *forfaiting* (quella di richiedere una copertura Sace sul rischio di credito e, se si riesce ad ottenerla, tentare di smobilizzare pro soluto i titoli di credito con voltura di polizza a favore della banca scontante) si potrebbe ottenere, soprattutto in caso di debitori uruguayi *corporate* di buono *standing* creditizio o di effetti con avallo bancario, in operazioni con regolamento fino a 3-5 anni (relativi ad esportazioni di macchinari e piccoli impianti). La disponibilità di Sace per la concessione di **polizze credito fornitore è buona** (naturalmente se il debitore ha un buon *rating* creditizio); tuttavia i nominativi di *corporate*

uruguagi accettabili non sono molti. Il numero delle operazioni non è molto rilevante.

## CREDITI EXPORT

L'Uruguay è collocato dall'Ocse nella seconda categoria di Consensus (che comprende i paesi che godono di un reddito pro-capite annuo inferiore a 6.465 dollari Usa nel 2007). Pertanto, in linea teorica, debitori del paese possono ricevere **dilazioni di pagamento** su cui strutturare crediti *export* fino a 10 anni (salvo periodi più lunghi per settori particolari, come centrali elettriche e nucleari, navi, aerei, progetti di energie rinnovabili e nei *project finance*). Tuttavia, l'elevato costo necessario per ottenere garanzie dalle banche locali scoraggia il ricorso dei committenti locali a crediti di così lungo periodo.

Diversi gruppi creditizi italiani hanno in vigore **linee di credito open** e **convenzioni Quadro Sace** a favore di banche uruguaye.

## SACE

L'Uruguay viene collocato da Sace nella quarta categoria di rischio, fra le 8 previste dall'Ocse (da 0 - rischio nullo - a 7 - rischio massimo).

Per quanto riguarda le **condizioni di assicurabilità**, per il paese è prevista **apertura senza restrizioni**, sia per il **rischio bancario** sia per quello **corporate**, sia infine per il **rischio sovrano**.

La Sace, al 30 settembre 2008, aveva deliberato impegni assicurativi sul paese per importi minimi (321 mila euro).

La Sace attribuisce al paese le seguenti valutazioni:

- Country risk: rischio medio, con rating M3, e outlook stabile (1);
- Rischio politico: rischio medio, outlook stabile;
- Rischio economico: rischio medio, outlook stabile;
- Rischio bancario: rischio medio, outlook stabile;
- Rischio operativo: rischio medio, outlook stabile (2).

## ALTRE AGENZIE ASSICURATIVE PUBBLICHE EUROPEE

Tra le altre agenzie assicurative pubbliche, sono interessanti i giudizi di Ducroire (belga) e Coface (francese).

La Ducroire, che ha una classificazione molto articolata nella valutazione del rischio assicurativo, colloca il paese:

- nella terza categoria di rischio su 7 per il **rischio politico** nelle esportazioni a breve termine, nella quarta per quelle a medio termine e nella terza per le transazioni speciali;
- nella categoria B (intermedia in una scala che va da A a C) per il **rischio commerciale** per le esportazioni;
- per gli investimenti diretti, nella seconda categoria di rischio su 7 per il **rischio di guerra** e per quello di espropriazione e di atto ostile del Governo, e nella quarta per il **rischio di trasferibilità valutaria**.

I **plafond** per il paese ammontano a 750 milioni di euro (250 per operazioni a breve termine e 500 per operazioni a medio-lungo termine, operazioni speciali e investimenti) con disponibilità «normale» (quindi senza particolari restrizioni per la concessione di coperture assicurative).

La Coface colloca il paese nel gradino più alto della categoria dei rischi «non d'investimento», con la valutazione B. Migliore (A4) è il **rating del business climate** (che misura il rischio corporate dei debitori del paese ed in genere la possibilità di svolgere un'attività d'affari nel paese) (3).

Nella sua valutazione di rischio sulla Repubblica dell'Uruguay, la Coface riconosce i seguenti **punti di forza** per l'economia del paese:

- essendo abbondantemente dotato di ricchezze naturali (agricoltura, foreste, allevamento) l'Uruguay ha capitalizzato la sua partecipazione al Mercosur, nonostante la differenza di dimensioni rispetto ad Argentina e Brasile;
- un notevole miglioramento nella situazione macroeconomica ha ridotto la vulnerabilità del paese agli *shock* esterni;

### Note:

(1) I nuovi rating attribuiti da Sace ai vari paesi per il «country risk» si dividono in 3 categorie: *Low* (rischio basso); *Medium* (rischio medio) e *High* (rischio elevato). Ciascuna categoria si divide inoltre in 3 segmenti. La scala completa (rischio crescente) è pertanto: L1, L2, L3; M1, M2, M3; H1, H2, H3. L'outlook può essere stabile, positivo o negativo.

(2) I nuovi rating attribuiti da Sace per il rischio politico, economico, bancario, operativo (rischio connesso alle attività di *business* nel paese) si dividono in 3 categorie: rischio basso, medio ed elevato.

(3) Le categorie di rischio Coface sono, sia per il *country risk*, sia per il *business climate*, in ordine di rischio crescente: da A1 a A4 (considerate «investment grade») e poi B, C e D (considerate «speculative grade»).

- il Governo ha cercato di coniugare il progresso sociale con l'avvio delle riforme (nuovo sistema sanitario nel 2008, legge sul fallimento);
  - il paese ha beneficiato di un sistema democratico stabile, di indicatori sociali relativamente soddisfacenti e di un miglioramento nell'ambiente di *business*;
- e, come **punti di vulnerabilità**:
- l'economia è vulnerabile a causa della grandezza limitata del mercato domestico, dell'apertura commerciale del paese e dell'elevato grado di dollarizzazione;
  - le esportazioni, principalmente di prodotti agricoli, mancano di diversificazione e sono esposte a fluttuazioni dei prezzi mondiali;
  - il debito pubblico e quello con l'estero sono ancora alti nonostante il miglioramento della loro struttura;
  - le riforme intese a migliorare la competitività del paese sono ancora incomplete in diverse aree: l'istruzione, il servizio civile, il settore pubblico, le relazioni di lavoro.

## ALTRI STRUMENTI DEL SISTEMA PUBBLICO DI SUPPORTO ALL'INTERNAZIONALIZZAZIONE

Il vasto repertorio degli strumenti di sostegno all'internazionalizzazione disponibili è stato solo in minima parte utilizzato dalle imprese italiane protagoniste di processi di penetrazione commerciale e di investimento in Uruguay. Le **agevolazioni finanziarie** di Simest disponibili per il paese sono:

- contributi d'interesse a fronte di crediti all'esportazione, in base al dlgs 143/98, Capo II;
- partecipazioni in società miste o italiane in loco, in base alla legge 100/90;
- contributi di interesse in base all'art. 4 della legge 100/90 (a fronte di finanziamenti bancari relativi alla quota di partecipazione del socio italiano al capitale sociale dell'impresa costituita in loco);
- finanziamenti alla penetrazione commerciale all'estero e finanziamenti a fronte di studi di fattibilità ed assistenza tecnica relativi a esportazioni ed investimenti di imprese italiane (nelle nuove forme che essi assumeranno dopo l'abolizione della legge 394/81 e dell'art. 22 comma 5 del dlgs 143/98).

A supporto dei nostri Ide nel paese è previsto l'intervento del Fondo Unico di *venture capital* gestito da Si-

mest, che ha una dotazione di 228,5 milioni di euro. Si tratta di un'altra partecipazione azionaria, che sommata a quella di Simest non può essere superiore al 49% del capitale sociale della società costituita nel paese e non può essere comunque superiore a quella dei soci italiani.

## FINANZIAMENTI INTERNAZIONALI

In Uruguay il maggior investitore istituzionale è la Inter American Development Bank (Idb).

Dal 1959 fino alla fine del 2007, la Idb ha effettuato prestiti a favore del paese per un totale di Us \$ 4,1 miliardi, oltre a diversi crediti di aiuto. La Country Assistance Strategy della Idb per il periodo 2005-10 si prefigge il triplice obiettivo di: **migliorare** la gestione pubblica e **sostenere** la solidità fiscale; aumentare la competitività e l'integrazione del paese nell'economia globale al fine di sostenerne la crescita; ridurre la povertà e aumentare l'inclusione sociale nel quadro di una crescita sostenibile. La Cas prevedeva un volume di prestiti per Usd 1,2 miliardi, già quasi interamente erogati, soprattutto nel settore della sanità, delle riforme dello Stato e dei trasporti.

Altro fondamentale investitore è il gruppo World Bank, estremamente attivo sia nel settore dei prestiti, sia in quelli dei doni (tramite l'International Development Agency), sia negli investimenti attraverso la International Finance Corporation. Al momento, la Banca Mondiale ha un portafoglio attivo di 9 progetti per Usd 268 milioni, un *policy loan* per Usd 100 milioni, un **carbon funding** per Usd 7,5 milioni e 4 doni per 14,3 milioni.

Il Fondo Monetario Internazionale ha concesso nel 2005 un prestito scaduto nel giugno 2008; sono in corso le consuete consultazioni periodiche, ma non sembra imminente il rinnovo.

## RATING E QUOTAZIONI DEL RISCHIO PAESE

La valutazione del rischio sovrano «Uruguay» è quasi uguale fra le principali agenzie di rating internazionale, come si può vedere nella **tavola 1**. Le agenzie classificano tutte il paese nella categoria «non investment grade».



**Tavola 1 - Rating del rischio sovrano Uruguay (gennaio 2009)**

Agenzia Rating	Moody's	Standard & Poor's	Fitch
Valuta estera: Medio lungo termine Breve termine	Ba3	BB-B	BB-B
Valuta locale: Medio lungo termine Breve termine	Ba3	BB-B	BB
Outlook	Stabile	Stabile	Stabile
Country ceiling	Ba1		BB+

## SISTEMA VALUTARIO, CAMBI E TASSI D'INTERESSE

La valuta dell'Uruguay è il peso (sigla Uyu), che dal 2002 viene lasciato in un **regime di fluttuazione controllata contro il dollaro Usa** dalla Banca centrale. Nella seconda metà del 2008 l'Uyu si è svalutato leggermente contro Usd perdendo circa il 20%.

Le quotazioni del Uyu al 6 marzo 2009 erano:

- Eur/Uyu 30,497
- Usd/Uyu 24,010

Per quanto riguarda il **mercato monetario**, il principale tasso di riferimento della banca centrale, il Tasso di Politica Monetaria, era a marzo 2009 al 10% (depositi al 4%), mentre i tassi interbancari medi erano all'8,9%. I tassi dei prestiti alle imprese sono molto più alti (19-20% fino a 1 anno, 21-23% oltre 1 anno).

## SISTEMA BANCARIO E FINANZIARIO

La Banca centrale del Uruguay è il Banco Central del Uruguay (Bcu), che ha le tradizionali responsabilità di quasi tutte le Banche centrali. Il Bcu, fondato nel 1967, è un organismo pubblico autonomo, regolato dalla Charter of Bcu del 1995.

Il Bcu è governato dal Comitato dei direttori, composto da 1 Presidente e da altri 2 membri.

Il sistema finanziario uruguayo viene così descritto nella sezione della Scheda paese di Sace, di seguito riportata (4):

## Sezione Scheda paese

### Struttura del sistema

Il sistema conta circa 23 banche (2 pubbliche, 15 private e 6 straniere). Le banche pubbliche da sole detengono quasi 1/3 dei depositi e dei prestiti totali e svolgono un'azione particolare di supporto al settore agricolo.

### Performance

Il sistema bancario uruguayo è stato toccato profondamente dalla crisi del 2002. Tuttavia l'autorità monetaria ha tempestivamente adottato nuovi regolamenti per limitare la vulnerabilità del sistema.

Gli indicatori di solidità finanziaria sono migliorati considerevolmente rispetto al periodo della crisi. La percentuale dei *non performing loans* sul totale dei depositi è del 2% e l'afflusso di depositi da parte di non residenti (specialmente argentini) è stato contenuto. Tuttavia permangono elementi di rischio, come l'elevata dollarizzazione del sistema (circa l'85% dei depositi totali è in dollari) e il livello crescente di NPLs del Banco Hipotecario del Uruguay (Bhu), istituto pubblico di credito immobiliare (i NPLs sono circa il 70% del totale).

In Uruguay non sono presenti banche italiane (5).

Sono 8 le banche del paese che hanno ricevuto un *rating* da Moody's, riportato nella **tavola 2**.

**Tavola 2 - Banche uruguaye e loro rating (Moody's, gennaio 2009)**

Banca	Moody's (*)
Banco Bandes Uruguay Sa	B2/E+/NP/sta
Banco de la Nacion Argt (Urg)	Caa1/--/NP/sta
Banco Hipotecario del Uruguay	Ba3/E/NP/sta
Banco Itau Uruguay Sa	B1/D/NP/sta
Banco Rep. Orient. Uruguay	Ba3/D-/NP/sta
Banco santander, Sa (Uruguay)	B1/D/NP/pos
Credit Uruguay Banco Sa	B1/D/NP/sta
Lloyds Tsb Bank plc (Uruguay)	B1/--/NP/sta

### Nota:

(\*) I rating sono relativi a, rispettivamente: crediti alla banca a lungo termine, forza finanziaria, operazioni a breve, outlook.

### Note:

(4) Si veda la Scheda paese Sace sull'Uruguay del gennaio 2009 sul sito Internet di Sace.

(5) Fonte: Abi, Settore Crediti e Internazionalizzazione, gennaio 2009.

## Aggiornamento al 15 marzo 2009

rubrica a cura di **Martino Conserva**

### UNIONE EUROPEA

#### Germania

L'Istituto per la ricerca economia (Ifw) di Kiel prevede per quest'anno una contrazione del Pil tedesco del 3,7%. A dicembre l'Ifw - che svolge funzioni di consigliere economico per il Governo - prevedeva una flessione del 2,7%; ma, afferma il comunicato dell'istituto, «verso la fine dell'anno il calo dell'economia è stato maggiore di quanto atteso... e la recessione in Germania sarà molto più profonda di quanto supposto in dicembre». Per l'economia tedesca l'ultimo trimestre del 2008 è stato il terzo consecutivo di recessione, con una contrazione del Pil pari al 2,1%. L'Ifw ha modificato anche la previsione per il prossimo anno: sarà un'ulteriore, seppure marginale, contrazione, pari ad un decimo di punto. Le indicazioni della congiuntura giustificano il peggioramento delle aspettative. La caduta degli ordinativi industriali in gennaio è risultata ben al di là di ogni attesa: -8%, che si traduce in una contrazione su base annua del 37,9%. Rallenta per il quarto mese consecutivo l'inflazione alla produzione, al 2% sempre su base annua. Anche per le esportazioni gennaio è il quarto mese consecutivo di un *trend* negativo, stavolta con un calo tendenziale del 4,4% rispetto a dicembre; crollano sia l'*export* verso l'eurozona (-17,4%), sia quello verso paesi extra-Ue (-24,5%). Grazie al calo delle importazioni (-0,8% rispetto a dicembre), cresce l'avanzo commerciale mensile (da 7,3 miliardi di euro nel dicembre scorso a 8,5 miliardi in gennaio), consentendo un *surplus* di bilancia corrente mensile per 4,2 miliardi [5/09].

#### Estonia

È maggiore delle stime preliminari la contrazione dell'economia nel quarto trimestre 2008. I dati rivisti indicano un

calo dello 0,7% su base annua, generato dal sensibile declino di consumi e investimenti interni. La flessione è la maggiore registrata dal primo trimestre 1994, e comporta un calo del 3,6% del Pil per l'intero 2008. L'Estonia è oggi con la Lettonia la più colpita dalla recessione globale fra le economie dell'est europeo. Tanto Standard & Poor's quanto Moody's hanno annunciato in febbraio il possibile peggioramento di *rating* per le obbligazioni estoni [1/09].

#### Irlanda

L'agenzia Fitch Ratings avverte che l'Irlanda potrebbe perdere il giudizio di massima affidabilità (tripla-A) a seguito della forte caduta delle entrate fiscali. Per il momento Fitch si è limitata a collocare il paese nella lista di attenzione con possibile *downgrade*. Al Governo di Dublino servono tagli alle spese o aumenti delle entrate per 4,5 miliardi di euro, per evitare che il deficit di bilancio ecceda nel 2009 il 9,5% del Pil. Il costo di assicurazione contro il *default* di obbligazioni *sovereign* irlandesi ha raggiunto a metà febbraio il livello *record* di 396 punti base. Lo *spread* fra i titoli decennali irlandesi e tedeschi è oggi di 256 punti base, mentre nell'ultimo quinquennio era stato in media di 16 punti base. In gennaio anche Standard & Poor's aveva corretto l'*outlook* dell'Irlanda da «stabile» a «negativo», pur mantenendo il giudizio AAA [4/09].

#### Lituania

Moody's e Standard & Poor's hanno collocato la Lituania nella lista dei paesi il cui giudizio di rischio è in corso di

#### Nota:

Il numero fra parentesi quadre, che segue il testo relativo a ciascun paese, indica l'ultimo numero della Rivista in cui - in questa rubrica - sono pubblicate notizie sul paese stesso.

revisione con possibile downgrade. Moody's ritiene probabile che il paese debba rivolgersi al Fondo Monetario per garantirsi dal pericolo di illiquidità, e prevede per quest'anno una contrazione del reddito dell'ordine del 6%. Il quarto trimestre 2008 ha visto la prima riduzione del Pil da 9 anni a questa parte (-2% su base annua). Grave è la condizione del settore delle costruzioni, che nel 2008 ha subito una flessione del 10,3%. Secondo la Commissione europea, potranno rendersi necessari nuovi tagli alle spese di bilancio previste nel budget 2009; in gennaio inasprimenti delle imposte e provvedimenti a contenimento delle retribuzioni avevano suscitato violente proteste a Vilnius. Moody's prevede anche uno scenario negativo nel 2009 per le banche lituane, affette da incremento dei crediti in sofferenza, redditività in calo e peggioramento della qualità degli attivi; particolarmente interessati saranno i segmenti del credito immobiliare e al consumo [2/09].

## EUROPA- PAESI EXTRA UE

### Russia

L'arresto del deprezzamento del rublo senza ricorso all'ulteriore liquidazione di riserve valutarie è stato sottolineato da Moody's come un segnale positivo. L'agenzia non ha intenzione di imitare Standard & Poor's e Fitch, che nello scorso dicembre hanno ridotto il rating russo a BBB, e ritiene che il Governo disponga delle risorse necessarie per fare fronte agli impegni finanziari per i prossimi 12-18 mesi. Il mercato azionario russo, dopo la pessima *performance* del 2008 (con un calo dell'indice Micex del 68%), è risultato in febbraio il migliore in Europa, confermando poi la tendenza nelle prime due settimane di marzo. Moody's valuta il debito russo a medio-lungo termine Baa1, 3 livelli al di sopra del *non-investment grade*.

Molto meno ottimistiche sono invece le previsioni degli analisti per quanto riguarda i maggiori gruppi privati dei settori produttori di materie prime (metalli, acciaio, petrolio), molti dei quali in difficoltà nei confronti dei creditori esteri e stanno cercando di ottenere la ristrutturazione dei debiti. Il Governo russo non sembra per ora intenzionato ad intervenire con operazioni di salvataggio. Se lo farà - al fine di preservare la stabilità sociale - il prezzo che i cosiddetti «oligarchi» dovranno pagare sarà certamente alto. Secondo dati della Banca centrale, l'indebitamento

estero del settore privato russo è pari ad oltre 500 miliardi di dollari, 130 dei quali vengono a scadenza nel corso del 2009 [4/09].

## ESTREMO ORIENTE E OCEANIA

### Cina

Il Primo Ministro Wen Jiabao ha esplicitamente chiesto al Governo statunitense garanzie in merito alla sicurezza del proprio portafoglio di titoli Usa. Timori per le possibili ripercussioni della crisi finanziaria globale sul valore dei propri attivi in dollari erano state espresse più volte nei mesi passati da esponenti ufficiali e fonti private. Nonostante la diversificazione del portafoglio estero operata negli ultimi anni, la Cina è oggi a livello mondiale il secondo detentore estero di titoli finanziari statunitensi, dopo il Giappone; è invece il primo per quanto riguarda i soli Treasury-bills, con uno *stock* di 696 miliardi di dollari a fine 2008. Fonti statunitensi ufficiali ritengono che la quota di titoli in dollari nel totale del portafoglio estero cinese non sia inferiore al 70%. In caso di un'eventuale liquidazione dei T-bills, gli effetti diretti sul loro valore di mercato sarebbero limitati - ritengono gli esperti - specie se questa avvenisse gradualmente. Meno benigno sarebbe però l'impatto sulla capacità del finanziamento dell'enorme del deficit pubblico degli Stati Uniti, che nel 2009-10 ammonterà a 1.500 miliardi di dollari: nel 2008 la Cina è stato il primo acquirente di titoli del debito pubblico Usa. Il Governo cinese sta inoltre fin d'ora ottenendo un risultato concreto dalla propria posizione creditrice: in occasione della sua visita a Pechino in febbraio, il segretario di Stato Hillary Clinton ha preso le distanze dai commenti resi in gennaio dal segretario al Tesoro Timothy Geithner, secondo il quale il Governo cinese sta manipolando il tasso di cambio del renminbi al fine di promuovere le esportazioni [5/09].

### Giappone

Il Governo di Taro Aso ha annunciato un terzo programma di spese straordinarie per contrastare la recessione. Il piano - del quale un gruppo di esperti sta definendo i dettagli - dovrebbe avere durata pluriennale e indirizzarsi esclusivamente al settore reale dell'economia, con finanziamenti per lavori pubblici ed altre misure mirate a contenere la disoccupazione. Il nuovo esecutivo giapponese, in carica

dallo scorso settembre, ha già varato aumenti di spesa per 10mila miliardi di yen (102 miliardi di dollari) e promesso un'iniezione di liquidità per 121 miliardi di yen in tre banche regionali. Ma il parlamento ha notevolmente allungato i tempi di approvazione dell'intervento. Per di più, lo spazio di manovra non è ampio: il debito pubblico equivale al 170% del Pil, il più elevato in termini relativi fra i paesi avanzati. La proposta di Aso - il cui consenso presso l'opinione pubblica giapponese è in forte calo - viene considerata da Standard & Poor's poco più che un espediente elettorale, in vista delle votazioni di settembre. L'Ocse, dal canto suo, ritiene che il Governo dovrebbe abbandonare la leva fiscale e concentrarsi su interventi a sostegno degli strati sociali più colpiti dalla crisi. Nell'ultimo trimestre 2008 l'economia giapponese ha registrato una contrazione del 12,1% su base annua [5/09].

## Malaysia

Il Ministero delle Finanze ha annunciato un piano di stimolo fiscale del valore di 60 miliardi di ringgit (16,3 miliardi di dollari) ripartito nell'arco di un biennio. Il programma comprende nuove spese per 15 miliardi, investimenti azionari per 10 miliardi e incentivi fiscali per 3 miliardi. Esso rappresenta il 9% del Pil malese e il suo impatto sui conti pubblici dovrebbe tradursi in un disavanzo pari al 6,7% del Pil nell'anno in corso [11/08].

## AFRICA CENTRO MERIDIONALE

### Sudafrica

È il più profondo mai registrato dal 1991 il calo della produzione manifatturiera sudafricana in gennaio: -11,1% rispetto al gennaio 2008. In dicembre l'indice dell'output manifatturiero - che rappresenta il 165 circa del prodotto interno lordo - si era ridotto del 7,1%. La recessione nei maggiori paesi avanzati sta incidendo seriamente sull'export, nonostante la domanda interna sia ancora sostenuta dal calo dei tassi di interesse e dei costi energetici. Agli inizi di febbraio la Banca centrale di Pretoria aveva ridotto di un punto percentuale il tasso di riferimento, che scende al 10,5%. Il crollo delle esportazioni verso Usa, Europa e Giappone - pari al 60% dell'export totale - ha causato in gennaio un incremento del disavanzo commerciale al livello record di 17,4 miliardi di rand (1,76 miliardi di dollari

Usa). La bilancia commerciale sudafricana è in deficit dal gennaio 2007. Il finanziamento del disavanzo esterno è stato finora affidato a investimenti diretti e di portafoglio dall'estero, ma queste fonti si stanno rapidamente riducendo a seguito della crisi creditizia globale [6/09].

## AMERICA LATINA

### Brasile

Il Banco do Brasil ha ridotto il Selic (tasso di interesse di riferimento) di 1,5 punti percentuali e segnalato la disponibilità ad ulteriori riduzioni del costo del denaro. Il tasso è ora all'11,25%, e le aspettative sono di un nuovo intervento già in aprile. La cadenza dei tagli dei tassi è nettamente aumentata dopo che il paese ha registrato una profonda flessione produttiva e un'altrettanto pesante perdita di posti di lavoro. La produzione industriale in gennaio è risultata in calo del 17% su base annua. I dati ufficiali indicano una contrazione del Pil pari al 3,6% nel quarto trimestre 2008 rispetto al trimestre precedente: si tratta della seconda flessione trimestrale consecutiva (tecnicamente indice di recessione), la maggiore da quando esiste la rilevazione (1996). Nel mese di gennaio - tradizionalmente un periodo favorevole per il mercato del lavoro - le statistiche registrano un incremento della disoccupazione ufficiale pari a 655mila unità [4/09].

### Cile

La Banca centrale ha deciso una nuova riduzione del tasso di interesse centrale del 2,25%. In soli due mesi il costo del denaro è sceso di 5 punti percentuali. Il tasso di riferimento è ora al 2,25%, il minimo dal 2004. Le dimensioni degli interventi sono più che giustificate dalla congiuntura: in gennaio il Pil cileno risultava inferiore dell'1,4% rispetto al gennaio 2008, mentre la produzione industriale nel quarto trimestre dello scorso anno risultava in calo del 3,4%. Il prezzo del rame - principale voce di esportazione - ha registrato una flessione del 40% nel 2008. Per l'anno in corso le previsioni di consenso sono di una crescita pressoché nulla. Nuove riduzioni dei tassi sono probabili nei prossimi mesi. L'autorità monetaria dispone di un discreto spazio di manovra, dopo che il peso cileno ha guadagnato dall'inizio dell'anno il 6,9% rispetto al dollaro Usa [13/09].

## Graduatoria al 15 marzo 2009

rubrica a cura di **Martino Conserva**

Posizione	Paese	Indice al			
		15.3.09	15.2.09	15.9.08	15.3.08
1	Svizzera	90	90	92	94
2	Germania	84	85	90	92
3	Norvegia	84	84	88	88
4	Olanda	82	82	85	86
5	Francia	81	81	84	87
6	Usa	81	81	86	87
7	Austria	80	81	85	87
8	Danimarca	80	80	84	87
9	Regno Unito	78	78	80	85
10	Svezia	78	78	82	83
11	Canada	76	77	82	83
12	Giappone	76	77	82	84
13	Belgio	75	75	78	78
14	Kuwait	74	74	79	81
15	Singapore	74	74	78	79
16	Corea del Sud	70	70	74	78
17	Spagna	69	69	76	77
18	Emirati Arabi Uniti	68	70	77	79
19	Italia	68	68	71	73
20	Finlandia	66	66	70	71
21	Cina	65	65	66	68
22	Hong Kong	64	64	68	70
23	Australia	63	64	69	70
24	Nuova Zelanda	63	63	66	66
25	Arabia Saudita	61	62	66	68
26	Rep. Ceca	57	57	61	59
27	Taiwan	57	57	61	60
28	Irlanda	55	56	62	66
29	Malaysia	55	56	58	61
30	Slovenia	54	55	59	60
31	India	53	54	58	64
32	Cile	52	52	58	59
33	Cipro	51	51	54	56
34	Israele	49	49	52	48
35	Slovacchia	49	49	52	52
36	Portogallo	48	48	53	54
37	Marocco	47	47	49	50
38	Polonia	47	47	50	47
39	Tunisia	47	47	48	49
40	Russia	46	45	49	51
41	Brasile	43	44	49	49
42	Bulgaria	43	43	47	48
43	Estonia	43	43	45	44
44	Libia	43	43	45	45
45	Messico	43	44	49	50
46	Croazia	41	41	45	45
47	Grecia	41	41	46	47
48	Ungheria	41	41	47	46
49	Lituania	40	40	42	41
50	Egitto	39	39	41	45
51	Romania	39	40	45	45
52	Uruguay	39	39	43	41
53	Argentina	38	38	41	45
54	Indonesia	37	37	41	42
55	Kazakistan	37	37	41	43
56	Panama	37	37	42	42
57	Venezuela	36	36	40	40
58	Vietnam	36	36	39	42
59	Lettonia	35	35	40	40
60	Sudafrica	35	35	41	46
61	Thailandia	35	35	41	43

Posizione	Paese	Indice al			
		15.3.09	15.2.09	15.9.08	15.3.08
62	Costa Rica	34	34	38	39
63	Trinidad e Tobago	34	35	39	40
64	Algeria	33	33	36	36
65	Namibia	32	32	36	36
66	Turchia	30	30	34	34
67	Azerbaijan	29	29	32	32
68	Perù	29	29	33	30
69	Bielorussia	28	28	31	30
70	Angola	27	28	31	29
71	Camerun	27	27	30	31
72	Gabon	27	27	31	32
73	Ghana	27	27	31	32
74	Nigeria	27	27	31	30
75	Armenia	26	26	29	29
76	Filippine	26	26	30	31
77	Giordania	26	26	28	27
78	Iran	26	26	28	28
79	Tanzania	26	26	28	26
80	Kenya	25	25	27	29
81	El Salvador	24	24	27	27
82	Serbia	24	24	28	25
83	Sri Lanka	24	24	27	27
84	Pakistan	23	23	26	25
85	Senegal	23	23	27	27
86	Bangladesh	22	22	24	24
87	Colombia	22	22	26	24
88	Giamaica	22	22	26	27
89	Paraguay	22	22	26	24
90	Bolivia	21	21	24	25
91	Guatemala	21	21	24	24
92	Libano	21	21	24	22
93	Cuba	20	20	22	24
94	Ecuador	20	20	24	23
95	Honduras	20	20	23	23
96	Ucraina	20	20	25	26
97	Zambia	19	19	20	20
98	Dominicana	18	18	20	20
99	Macedonia	18	18	20	22
100	Moldavia	18	18	22	23
101	Siria	18	18	21	18
102	Nicaragua	15	15	17	17
103	Costa d'Avorio	14	14	16	16
104	Congo (ex Zaire)	9	10	13	13
105	Congo	6	7	10	10
106	Zimbabwe	6	6	7	7
107	Sudan	4	4	4	4
108	Iraq	n.c.	n.c.	n.c.	n.c.

Legenda: n.c. = non classificato

La situazione di scontro militare in atto in Iraq suggerisce di sospendere nuovamente l'attribuzione di una valutazione di rischio a questo paese.

**Nota:**

La presente rubrica appare nei numeri dispari della rivista; un commento alla graduatoria viene proposto semestralmente. La guida alla lettura della graduatoria di *Commercio internazionale*, alla quale si rimanda il lettore, è pubblicata sul n. 1/2009 a p. 41.

Per facilità di consultazione si ricorda che l'**indice di rischio**, che esprime il grado di affidabilità del paese sotto il profilo economico e politico, varia **da 0 (rischio massimo) a 100 (rischio minimo)**.

Viene inoltre riportato di seguito l'elenco degli Stati in ordine alfabetico, indicando tra parentesi la posizione in graduatoria: Algeria (64); Angola (70); Arabia Saudita (25); Argentina (53); Armenia (75); Australia (23); Austria (7); Azerbaijan (67); Bangladesh (86); Belgio (13); Bielorussia (69); Bolivia (90); Brasile (41); Bulgaria (42); Camerun (71); Canada (11); Cile (32); Cina (21); Cipro (33); Colombia (87); Congo (105); Congo (ex Zaire) (104); Corea del Sud (16); Costa d'Avorio (103); Costa Rica (62); Croazia (46); Cuba (93); Danimarca (8); Dominicana (98); Ecuador (94); Egitto (50); El Salvador (81); Emirati Arabi Uniti (18); Estonia (43); Filippine (76); Finlandia (20); Francia (5); Gabon (72); Germania (2); Ghana (73); Giamaica (88); Giappone (12); Giordania (77); Grecia (47); Guatemala (91); Honduras (95); Hong Kong (22); India (31); Indonesia (54); Iran (78); Iraq (108); Irlanda (28); Israele (34); Italia (19); Kazakistan (55); Kenya (80); Kuwait (14); Lettonia (59); Libano (92); Libia (44); Lituania (49); Macedonia (99); Malaysia (29); Marocco (37); Messico (45); Moldavia (100); Namibia (65); Nicaragua (102); Nigeria (74); Norvegia (3); Nuova Zelanda (24); Olanda (4); Pakistan (84); Panama (56); Paraguay (89); Perù (68); Polonia (38); Portogallo (36); Regno Unito (9); Rep. Ceca (26); Romania (51); Russia (40); Senegal (85); Serbia (82); Singapore (15); Siria (101); Slovacchia (35); Slovenia (30); Spagna (17); Sri Lanka (83); Sudafrica (60); Sudan (107); Svezia (10); Svizzera (1); Taiwan (27); Tanzania (79); Thailandia (61); Trinidad e Tobago (63); Tunisia (39); Turchia (66); Ucraina (96); Ungheria (48); Uruguay (52); Usa (6); Venezuela (57); Vietnam (58); Zambia (97); Zimbabwe (106).

## Fiscalità comunitaria ed internazionale

**KStudio**  
Associato

rubrica a cura di **Massimo Fabio** (mfabio@kstudioassociato.it)  
KStudio Associato corrispondente di KPMG International

### DOGANE E ACCISE

#### Accordo anti-frode tra l'Unione europea e la Svizzera

Lo scorso 17 febbraio, è stato pubblicato sulla Gazzetta Ufficiale dell'Unione europea l'**accordo di cooperazione tra gli Stati membri e la Svizzera**. Sulla base di quanto disposto dall'art. 1 dell'accordo, l'oggetto dello stesso è l'ampliamento dell'assistenza amministrativa e dell'assistenza giudiziaria reciproca in materia penale fra la Comunità europea e i suoi Stati membri, da un lato, e la Confederazione svizzera dall'altro, allo scopo di combattere le attività illecite. Nello specifico, l'attività di cooperazione è volta a **combattere la frode e ogni altra attività illecita che leda gli interessi finanziari** dei paesi contraenti, per quanto riguarda: gli scambi di merci in violazione della legislazione doganale e agricola; gli scambi in violazione della legislazione fiscale relativa all'imposta sul valore aggiunto, a imposte speciali di consumo e alle accise; la percezione o la detenzione di fondi, compreso l'uso di detti fondi a fini diversi da quelli della loro concessione originaria, provenienti dal bilancio delle parti contraenti o da bilanci gestiti da esse o per loro conto, come le sovvenzioni e i rimborsi; le procedure di aggiudicazione di contratti assegnati dalle parti contraenti. Sono invece **escluse le imposte dirette** dal campo d'applicazione del presente accordo. (Aurora Marrocco)

### IMPOSTE DIRETTE

#### Portogallo - Tassazione discriminatoria subita dai contribuenti non residenti

La Commissione europea ha deferito il Portogallo alla

Corte di Giustizia europea in merito alle disposizioni fiscali che obbligano i contribuenti non residenti a **nominare un rappresentante fiscale** qualora percepiscano redditi in Portogallo.

In base a quanto riportato nel comunicato stampa IP/09/288 del 19 febbraio 2009, la disposizione in parola è **incompatibile con la libertà di circolazione delle persone e dei capitali** sancita dagli artt. 18 e 56 del Trattato Ce e dagli artt. 36 e 40 dell'accordo sulla Spazio economico europeo (See).

Secondo la normativa interna, invece, la nomina del rappresentante fiscale è **necessaria per garantire l'esecuzione degli obblighi fiscali e per prevenire l'evasione fiscale**.

Non è stata dello stesso parere la Commissione europea, stabilendo che tale obbligo imposto ai soggetti non residenti non solo non accerta tali obiettivi, ma va anche a ledere le libertà previste dai citati artt. 18 e 56 del Trattato Ce e 36 e 40 dell'accordo See. (Francesca Pistacchi)

### IVA

#### Criteri di arrotondamento degli importi inerenti l'applicazione dell'Iva

La Corte di Giustizia Ue, con la sentenza C-302/07 del 5 marzo 2009, dichiara che, in assenza di specifiche disposizioni di diritto comunitario derivato per l'individuazione dei corretti criteri di arrotondamento degli importi relativi all'applicazione dell'imposta sul valore aggiunto, gli Stati membri devono osservare i principi fondamentali della neutralità e della proporzionalità.

La domanda di pronuncia pregiudiziale verte **sull'interpretazione** dell'art. 2 della prima direttiva del Consiglio 11

aprile 1967, 67/227/Cee, in materia di **armonizzazione delle legislazioni** degli Stati membri relative alle **imposte sulla cifra d'affari**. La suddetta domanda è stata presentata nell'ambito di una controversia che vede opposta la società J. D. Wetherspoon plc ai Commissioners for Her Majesty's Revenue and Customs in merito **al rifiuto**, da parte di questi ultimi, **di concedere il beneficio dell'arrotondamento** per difetto a livello di serie di prodotti e della transazione dell'importo dovuto a titolo dell'imposta sul valore aggiunto.

Ritenendo che non sia chiaro se il diritto comunitario prescriva una forma specifica di arrotondamento e, in caso affermativo, come operi in tale contesto il principio di neutralità fiscale, il giudice del rinvio ha deciso di sospendere il procedimento e di sottoporre la questione pregiudiziale alla Corte Ue.

La Corte di giustizia Ue, nel rendere la propria pronuncia, chiarisce che non si rinviene, nel diritto comunitario, ostacolo all'introduzione e mantenimento di una disciplina di diritto interno che imponga l'arrotondamento per eccesso in caso di frazione pari o superiore a 0,5 dell'unità valutaria.

Pertanto, in mancanza di una normativa comunitaria specifica, **spetta all'ordinamento giuridico degli Stati membri stabilire**, entro i limiti del diritto comunitario, **il metodo e le norme applicabili all'arrotondamento** di un importo dichiarato a titolo dell'Iva.

Sull'argomento la Corte chiarisce, altresì, che **gli operatori che calcolano i prezzi di vendita dei loro beni e delle loro prestazioni di servizi includendo l'Iva** si trovano in una situazione diversa rispetto a quelli che fanno il medesimo genere di operazioni a prezzi non comprensivi dell'Iva, i primi **non possono avvalersi del principio di neutralità fiscale** per reclamare l'autorizzazione a procedere parimenti all'arrotondamento per difetto a livello della serie di prodotti e della transazione degli importi dell'Iva dovuti. (*Sonia Fantasia*)

## **Base imponibile della cessione di immobili: censura da parte della Commissione europea**

La Commissione europea ha promosso un procedimento di **infrazione** contro la Repubblica italiana per quanto concerne la determinazione della base imponibile dell'Iva

sulle cessioni di immobili (procedimento di infrazione n. 2007/4575).

In particolare, la Commissione ha reputato in contrasto con la normativa comunitaria la previsione in base alla quale l'imposta sul valore aggiunto sulle operazioni relative ai beni immobili viene fissata in percentuale del valore normale, se il prezzo dichiarato dalle parti non corrisponde a quello di mercato. Tale disposizione è contenuta nel comma 3 dell'art. 54 dpr 633/72, il quale consente alle autorità fiscali di operare una **rettifica automatica delle dichiarazioni Iva** sulla base della presunzione che la base imponibile per la cessione di immobili sia pari al valore normale. La Commissione ritiene che il predetto articolo della legge Iva italiana, sia in contrasto con le disposizioni di cui agli artt. 73 e 80 della direttiva 2006/112/Ce (che prevedono, rispettivamente (i) **misure circa la determinazione della base imponibile per cessioni di beni e prestazioni di servizi** e (ii) **misure di contrasto all'elusione o evasione fiscale**). L'art. 73 della direttiva Iva stabilisce infatti che per le cessioni di beni e prestazioni di servizi la base imponibile «comprende tutto ciò che costituisce il corrispettivo versato o da versare al fornitore o al prestatore per tali operazioni da parte dell'acquirente, del destinatario o di un terzo [...]». In base al disposto del predetto art. 73, la base imponibile dell'imposta sul valore aggiunto è pari al corrispettivo effettivamente versato al fornitore od al prestatore, eccettuati i casi in cui sia espressamente prevista una deroga dalla direttiva stessa. In merito a tale disposto normativo si è più volte pronunciata anche la Corte di Giustizia Ue la quale, con costante giurisprudenza, ha stabilito che il corrispettivo **corrisponde ad un valore soggettivo**, determinato dalle parti che intervengono nell'operazione, e non a un valore stimato secondo criteri oggettivi.

Sulla scorta di tale scenario la Commissione ha pertanto **censurato** la Repubblica italiana adducendo quale motivazione che, nei casi in cui non ricorra nessuna delle circostanze definite dalla direttiva Iva ed in assenza di alcuna prova di frode o di evasione fiscale da parte del contribuente, l'Amministrazione non possa provvedere a rettificare automaticamente le dichiarazioni Iva, sulla base della presunzione che la base imponibile per la cessione di immobili sia pari al valore normale.

La Commissione ha inoltre chiarito che l'Organo che pre-



sume l'esistenza di una frode o di un'evasione fiscale **deve produrre la prova a sostegno di tale presunzione** e non trasferire arbitrariamente l'onere della prova in capo al contribuente, come di fatto accade mediante il meccanismo introdotto nel comma 3 dell'art. 54.

L'Italia ha pertanto 2 mesi di tempo per conformarsi al parere motivato trasmesso dalla Commissione. In assenza di una modifica all'art. 54, comma 3, da parte delle autorità italiane, la Commissione potrà quindi adire la Corte di Giustizia. (Martina Dubois)

## LIBRI

### Il credito documentario

di Antonio Di Meo

Ipsoa Editore, 2007, pagg. 412, € 45,00

Con Cd-Rom

Il pagamento delle forniture di beni e servizi rappresenta senz'altro uno degli aspetti di maggiore criticità con cui l'impresa deve necessariamente confrontarsi e prestare attenzione nella negoziazione di una compravendita con l'estero, tanto da divenire elemento strategico per competere con successo.

Tra le varie forme di pagamento adottate negli scambi internazionali, il credito documentario, è quella che soddisfa maggiormente l'esigenza di coprirsi dai rischi a cui il compratore e il venditore sono esposti.

Il credito documentario viene affrontato e approfondito in tutti gli aspetti dell'operazione sia di natura giuridica, commerciale, contrattuale, creditizia e finanziaria che da un punto di vista tecnico, documentale ed operativo.

I cambiamenti apportati dalla Camera di Commercio Internazionale di Parigi con le nuove norme in materia di crediti documentari (le NUU 600), in vigore dal 1° luglio 2007, ci ha indotti a dedicare ampio spazio all'esame dell'operazione attraverso tutte le sue fasi, dal momento della negoziazione del contratto, fino al regolamento del credito, al fine di offrire un aiuto concreto e di taglio pratico operativo a tutti gli operatori economici coin-

volti nell'operazione. Il volume, arricchito con tabelle, *check lists*, tavole riepilogative, schemi, esempi, contiene un indice analitico delle Nuove Norme, un glossario commentato di alcuni termini della Prassi Bancaria Internazionale Uniforme, l'esame di oltre 20 dei documenti più utilizzati nell'operazione di credito documentario, liste di controllo, regole di comportamento e punti di attenzione per una corretta gestione di tutte le fasi dell'operazione sia in un credito all'importazione che all'esportazione. Si rivolge non solo agli specialisti del settore ma a chiunque sia impegnato in un'operazione di credito documentario (imprese, banche, operatori del trasporto, spedizionieri, assicuratori, professionisti, ecc.) che voglia conoscere e comprendere meglio una operazione così complessa e difficile come il credito documentario e fare di questo libro uno strumento utile per la propria attività lavorativa.

#### Per ulteriori informazioni o per l'acquisto:

- Servizio Informazioni Commerciali Ipsoa  
Tel. 02.82476794 – fax 02.82476403
- Agenzia Ipsoa di zona  
([www.ipsoa.it/agenzie](http://www.ipsoa.it/agenzie))
- [www.ipsoa.it](http://www.ipsoa.it)



## Strumenti di sostegno all'internazionalizzazione

rubrica a cura di **Giampietro Garioni, Sergio Cifalinò e Gabriella Corriero**

**SACE**

### **Il Rapporto Ice Prometeia sul commercio estero**

Il Rapporto congiunto fra Ice e Prometeia «Evoluzione del commercio con l'estero per aree e settori», giunto quest'anno alla sua settima edizione, rappresenta uno degli appuntamenti diventati ormai abituali per imprese, banche ed analisti interessati, per studio o per lavoro, all'evoluzione del commercio internazionale e di quello italiano in particolare. Il Rapporto, presentato a Roma il 9 febbraio scorso, segue di poco il Rapporto Sace «Esportare in tempo di crisi» (1) e, come questo, deve abbandonare i toni moderatamente ottimistici che hanno contraddistinto le due precedenti edizioni del 2006 e 2007, anni nei quali le esportazioni italiane hanno rappresentato, nonostante il continuo **deficit delle partite correnti e i tanti problemi della nostra economia**, l'unico motore di traino economico del nostro paese. Se, nonostante il contesto di crisi generale, il 2008 si è rivelato ancora un anno positivo per le esportazioni italiane, il Rapporto Ice Prometeia (in seguito «il Rapporto») sottolinea che il biennio 2009-10 «potrebbe rivelarsi molto difficile per le imprese italiane sui mercati esteri con una domanda mondiale in sensibile rallentamento e un'intensificazione della pressione competitiva delle economie emergenti».

### **Le previsioni su commercio, prezzi e cambi**

Una breve nota introduttiva chiamata «I rischi dello scenario» avverte che il Rapporto è stato stilato secondo i dati disponibili al dicembre 2008.

Esiste tuttavia la possibilità che l'evoluzione dell'economia mondiale nel biennio 2009-10 si discosti in modo si-

gnificativo, in termini negativi, dallo scenario di base, principalmente a causa di due fattori fortemente correlati: da un lato, i paesi più avanzati **potrebbero non mostrare**, dopo un 2009 leggermente più negativo, **la prevista ripresa** nel corso del 2010, ma trascinarsi per un periodo più prolungato in condizioni di **debolezza del ciclo economico**; dall'altro lato, alla Cina potrebbero non bastare i provvedimenti di stimolo della propria domanda interna e quelli attuati dai maggiori paesi mondiali per sostenere il ritmo della propria crescita economica al di sopra dei livelli ritenuti, dalle stesse autorità cinesi, critici per la prosecuzione dello sviluppo sociale ed economico sperimentato nell'ultimo decennio. La combinazione di questi due elementi andrebbe a impattare non solo sulla possibilità per le altre economie emergenti di sostenere la propria crescita attraverso il canale estero, con forti ripercussioni sulla loro stabilità economica, ma soprattutto sul modello di sviluppo del commercio internazionale che ha caratterizzato gli ultimi 20 anni, con i paesi più avanzati a specializzarsi nel ruolo prevalente di mercati di sbocco e quelli in via di sviluppo ad assommare gran parte dell'attività manifatturiera mondiale. Con la conseguenza di una drastica riduzione del commercio ai soli scambi internazionali tra paesi omogenei all'interno di blocchi geo-economici poco comunicanti tra loro. Si tratta di uno scenario drammatico e pessimistico, che tuttavia bisogna tenere in considerazione, sperando che non si avveri. Di seguito si riportano le principali considerazioni del Rapporto.

#### **Nota:**

(1) Vedi, in questa stessa Rubrica, il Rapporto Sace «Esportare in tempo di crisi», su *Commercio internazionale*, n. 1/09, p. 48.

## *Commercio e Pil mondiale*

Dopo un avvio d'anno a ritmi ancora sostenuti, il commercio mondiale di manufatti ha evidenziato nel 2008 un rapido rallentamento (dal 7,8% dell'anno precedente al 4,4% del 2008 a prezzi costanti); lo stesso rallentamento si è verificato per la crescita del Pil mondiale (dal 3,7 al 2,2%). Entrambi gli indici sono previsti in ulteriore calo nel 2009, per migliorare solo a partire dal 2010. Per cui il triennio 2008-10 potrebbe chiudersi con una crescita degli scambi internazionali di manufatti attorno al 3,5% medio annuo (a prezzi costanti), il risultato peggiore degli ultimi 20 anni.

## *Cambi e prezzi delle materie prime*

Il cambio Eur/Usd, che nel 2008 ha raggiunto un massimo storico (valore medio 1,47), avrà una flessione del 10% mediamente nel 2009, per poi riprendersi nel 2010. Questa previsione, che coincide con diverse altre proiezioni, è molto interessante per i nostri operatori: indica che nel 2009 il cambio Eur/Usd fluttuerà verosimilmente in una fascia compresa fra 1,20 e 1,40, rendendo interessanti ricoperture in prossimità dei due estremi. In altri termini, gli esportatori possono vendere a termine la valuta che riceveranno dall'estero a cambi vicini a 1,20, mentre gli importatori possono comprare a termine i dollari di cui hanno bisogno per i loro acquisti all'estero a valori vicini a 1,40. Invece, l'indice dei prezzi internazionali delle materie prime (un indice ponderato che misura l'andamento dei prezzi delle principali commodities, cioè idrocarburi, metalli, merci agricole ecc.), anch'esso ai suoi massimi storici nel 2008, viene previsto in calo sia nel 2009, sia (più moderatamente) nel 2010. Questa combinazione si tradurrà in una sostanziale stabilità della crescita del valore in euro degli scambi mondiali di manufatti attorno al 6% medio annuo. Le opportunità per i fatturati esteri delle imprese italiane subiranno quindi un considerevole ridimensionamento, visto che dal 2004 il valore degli scambi mondiali era cresciuto quasi al 10% di media.

## *Evoluzione geografica del commercio mondiale*

Le economie emergenti, a partire da dopo la crisi del 2001-02, hanno assunto un peso sempre più determinante nel commercio mondiale, sia dal lato della domanda sia da quello dell'offerta di manufatti, che nel 2008 ormai sono ampiamente superiori al 35% del totale e si avviano a su-

perare la quota del 40%. Sottolinea il Rapporto: «In questo scenario, la recessione che sta caratterizzando le principali economie avanzate non dovrebbe tradursi in un crollo del commercio mondiale di manufatti, principalmente per il permanere di contributi significativamente positivi da parte della domanda proveniente dai paesi emergenti. La capacità delle economie in transizione di mantenere spunti di crescita autonomi nonostante il ripiegamento atteso (...) per la domanda proveniente dai mercati delle economie avanzate rappresenta il fattore cruciale affinché l'economia mondiale possa evitare una recessione globale di intensità e durata superiori a quelle, già molto negative, finora ipotizzate».

Tuttavia **la crescita dei paesi emergenti non sarà uniforme**, e il Rapporto esamina queste difformità in un'interessante appendice di approfondimento denominata «I paesi emergenti di fronte alla crisi: quali rischi per le imprese italiane?» disponibile sui siti internet delle due società che lo hanno realizzato. Tale analisi ha evidenziato una maggiore possibilità di tenuta per i paesi esportatori di materie prime, che, grazie agli investimenti avviati negli anni di elevate quotazioni di tali materie, sembrano essere riusciti a sviluppare in modo più o meno omogeneo molti segmenti delle proprie economie, e potranno pertanto contribuire anche nel biennio di previsione con una domanda moderatamente espansiva alla crescita degli scambi internazionali.

I paesi esportatori prevalentemente di manufatti, invece, presentano situazioni abbastanza diverse tra loro. In particolare, quelli più vicini all'Italia (paesi di recente adesione all'Ue, altri paesi dell'Europa dell'est, alcuni paesi del Mediterraneo) potrebbero risentire maggiormente delle difficoltà dell'Europa occidentale, soprattutto per la loro specializzazione produttiva nei settori dei **mezzi di trasporto** e in quelli dei **beni intermedi e strumentali**, che al momento sembrano essere i più penalizzati dalle caratteristiche della crisi. I paesi più lontani, invece, sembrerebbero maggiormente protetti in questa prima fase dal rischio di contaminazione, dato soprattutto il loro forte grado di integrazione economica e commerciale, che è andato crescendo velocemente negli ultimi anni e li ha resi meno legati alla domanda dei mercati maturi, in particolare quelli del Nafta. Per molti di questi paesi un ruolo cruciale è però rivestito dalla Cina: qualora la domanda proveniente da questo paese dovesse mostrare una prolungata debo-

lezza, nonostante i **piani di sostegno** recentemente varati, gli effetti che si produrrebbero su tutta l'area asiatica e, in parte, sudamericana **sarebbero immediati** e molto più forti di quelli finora innescati dalla recessione negli Stati Uniti e in Europa. Tuttavia, al momento lo scenario più probabile è quello di una moderata tenuta dell'economia cinese, con un rallentamento della crescita del Pil a poco più del 7% nel 2009 e un'accelerazione oltre l'8% l'anno successivo, e quindi di un continuo stimolo alla domanda rivolta a questi paesi, che potranno così continuare a sostenere la propria crescita economica.

Il Rapporto conclude: «... il commercio mondiale di manufatti vedrà la propria dinamica sostenuta prevalentemente dalla domanda proveniente dalle economie emergenti, in particolare quelle degli esportatori di materie prime energetiche, sudamericane e asiatiche. La debolezza dei paesi più avanzati si rifletterà in un 2009 negativo per le importazioni di manufatti, con una ripresa solo moderata nel 2010».

## *Evoluzione del commercio per settori*

Le analisi dei flussi sopra accennati portano a prevedere un andamento degli scambi internazionali molto differenziato per i vari settori. L'evoluzione sarà particolarmente **penalizzante per i beni destinati al comparto edilizio e per quelli strumentali**, e anche per alcuni **beni intermedi**, più esposti ai mercati tradizionali. Potrebbe risultare **migliore** l'evoluzione attesa **per il sistema moda**: beni di consumo, grazie alla progressiva apertura dei mercati dei paesi emergenti agli scambi internazionali, e per l'alimentare. Ancora meglio andrà per gli Intermedi in metallo (in parte destinati anche alle opere di infrastrutturazione) e per le Commodity (in particolare i prodotti petroliferi raffinati). Elettronica e Farmaceutica si confermano settori atipici e controcorrente, destinati ad essere premiati anche in una situazione di crisi.

## **Conclusioni: le prospettive per le imprese italiane**

Dopo un *annus mirabilis* come il 2007, nel quale le esportazioni delle nostre imprese hanno costituito l'unico fattore di stimolo per un'economia già in crisi di domanda, e un *annus difficilis* come il 2008, nel quale le esportazioni sono pur sempre cresciute del 4,2% rispetto al 2007 (+2,1% a prezzi costanti), si prospetta dunque per il 2009 un *annus horribilis*. I primi dati del gennaio 2009, resi noti dal

Ministero dello Sviluppo Economico, purtroppo confermano queste previsioni drammatiche (-30% per le nostre esportazioni nei paesi extra-Ue rispetto allo stesso mese del 2008). **Le possibilità per risollevarci comunque ci sono**, e sia il Rapporto Sace, sia quello Ice Prometeia ne identificano diverse, in vari settori ed aree geografiche.

Certamente, non sarà più sufficiente per i nostri esportatori la forte trasformazione del periodo 2006 - prima metà del 2008, con la riqualificazione e maggiore specializzazione dell'offerta per prodotti e mercati, che ci hanno consentito di **riguadagnare quote di mercato e di export**, soprattutto nelle aree geografiche più facili da raggiungere (paesi Ue, Russia e paesi della Csi, paesi del Bacino del Mediterraneo) e con maggiore quota di penetrazione dell'export italiano. Il Rapporto qui esaminato indica chiaramente che tuttavia le maggiori opportunità di sviluppo saranno quelle sui mercati geograficamente più lontani e a maggior rischiosità.

Le difficoltà delle Pmi hanno due nomi:

- la **carenza di risorse finanziarie** per riorganizzare la presenza diretta (costruzioni di reti commerciali e di assistenza post-vendita, nuovi impianti produttivi) anche in aree geografiche nuove e più lontane. Carenza che nasce dalla struttura del nostro sistema industriale, basato soprattutto su piccole e medie imprese, ma che si alimenta in questo periodo anche a causa della stretta creditizia che di fatto tocca maggiormente proprio le Pmi;
- una **presenza ancora incompleta** del Sistema Italia su molti **mercati esteri**, e un'insufficienza degli strumenti di sostegno all'internazionalizzazione, particolarmente per ciò che riguarda i nostri Ide.

Su questi temi lasciamo, in conclusione, la parola al Rapporto Ice Prometeia: «Nell'approfondimento sui mercati emergenti sono state individuate una serie di opportunità per le nostre imprese, sottolineando però come, oggi più che mai, sia necessario che la nostra industria, che a livello individuale ha evidenziato significativi sforzi per il miglioramento delle proprie strategie sui mercati esteri, non sia lasciata sola in questa difficile fase di crisi internazionale. Si tratta, in particolare, di garantire alle aziende gli strumenti, soprattutto finanziari e assicurativi, necessari per trasformare le difficoltà attuali in opportunità per il futuro, grazie a un maggior radicamento in paesi attesi tornare a crescere dopo il 2010 a ritmi molto sostenuti».

## Rapporti ed analisi sul mercato globale

### **Ucraina - Le valutazioni del Fmi sulla situazione e sulle misure intraprese**

In periodi di instabilità dei mercati, e con la globalizzazione che facilita gli effetti da trasferimento degli elementi di crisi, uno dei problemi che si trovano ad affrontare le imprese è quello dell'estrema difficoltà nel prevedere l'evoluzione della situazione e di adattare a queste previsioni le strategie aziendali. Il mutamento del quadro di riferimento è particolarmente delicato allorché impatta su variabili in grado di incidere direttamente sull'attività d'impresa come l'andamento della domanda, dell'inflazione o i costi di accesso al credito. Il problema tocca da vicino non tanto chi sta decidendo se entrare o meno su un nuovo mercato, quanto soprattutto chi quella decisione ha già preso.

Per questi ultimi l'abbandono dei progetti in corso, o anche la loro semplice revisione, può comportare costi molto pesanti.

In questi casi può tornare utile il ricorso a fonti affidabili specializzate proprio nell'analisi dell'evoluzione di situazioni di crisi. Il Fondo Monetario Internazionale è da questo punto di vista uno dei soggetti maggiormente dedicati al monitoraggio degli scenari critici, anche perché spesso e volentieri il Fmi magari è intervenuto fornendo assistenza finanziaria ai Governi di questi paesi. Il principale prodotto dedicato a questo genere di analisi sono gli *Imf Country Reports*.

A gennaio scorso il Fmi ha messo on line il *Report 09/17 Ukraine - Stand By Arrangement - Review Under the Emergency Financing Mechanism*. Abbiamo deciso di segnalare questo documento perché evidentemente l'Est Europa è l'osservato speciale per molte imprese italiane, e l'Ucraina un mercato a cui sono state attribuite forti potenzialità.

Il documento è strettamente correlato all'aiuto finanziario, *Stand By Arrangement* - per oltre 16 miliardi di dollari deciso dall'*Executive Board* del Fmi il 5 novembre 2008 in

favore dell'Ucraina. Tutti i dati contenuti nel paper sono aggiornati a metà dicembre 2008. A questo riguardo la lettura del rapporto da parte delle imprese dovrebbe focalizzarsi non tanto sui numeri (soggetti evidentemente a revisione anche in un arco temporale stretto) quanto sugli elementi strutturali e sulle tendenze di fondo; tenendo a mente un paio di considerazioni metodologiche.

La prima riguarda il fatto che questo lavoro di analisi si sostanzia anche attraverso un momento molto importante che è la missione ufficiale dello staff team nel paese, nel corso della quale sono previsti incontri con le più importanti autorità.

L'altra annotazione riguarda la struttura dei reports, imperniata su 3 parti: sviluppi recenti e previsioni, misure adottate dalle autorità, raccomandazioni dello staff Fmi. Il tutto viene corredato di sintetici dati quantitativi. La sezione iniziale del documento, *Recent Developments and Outlook*, fissa quelli che possiamo considerare i punti chiave dell'analisi del Fmi.

La contrazione delle attività economiche è stata molto pronunciata, certamente più di quanto ci si aspettasse. Il mese chiave è ottobre, con una contrazione del 2% in termini reali del Pnl. Il settore che ha maggiormente determinato questo crollo è stato quello dei metalli, seguito quindi dalle costruzioni e dal commercio al dettaglio. I dati annuali non registrano in tutta la sua intensità la contrazione che sarà in tutto evidente nel 2009.

A riflettere questa frenata dell'economia ci sono anche la forte riduzione delle importazioni e delle esportazioni. Sotto il profilo finanziario il deprezzamento della valuta locale è l'altro indicatore preoccupante messo in risalto dagli analisti dell'organismo internazionale.

Ma è l'intero sistema creditizio e finanziario a mostrare punti di difficoltà, il principale dei quali derivante dal forte indebitamento in valuta di imprese e privati. Ovviamente con un deprezzamento della valuta locale fino al 50% la capacità di ripagamento dei debiti in valuta da parte dei

prenditori locali è diventato il principale elemento di preoccupazione.

La sezione del report relativo alle misure adottate dal Governo è piuttosto sintetica; probabilmente molti aspetti possono essere valutati solo dopo un periodo di applicazione più lungo. Ma sostanzialmente il giudizio del Fmi è positivo nei confronti delle misure adottate. Le stesse politiche fiscali che dovrebbero mantenere il deficit pubblico entro l'1% del Pnl sono considerate nel Report sostanzialmente adeguate. Viene valutata corretta anche la decisione di applicare una politica del cambio flessibile, rispetto agli iniziali tentativi di mantenere un ancoraggio della valuta locale (re-peg).

Un punto toccato nel dossier è di particolare interesse per i potenziali partners esteri. Ci si riferisce alle misure paventate di introduzione di vincoli all'importazione. Ebbene su questo punto la missione del Fmi, ed il rapporto ne da conferma, invita le autorità ucraine a non adottare questa tipologia di provvedimento. Così pure viene raccomandato di continuare a seguire una politica di flessibilità sul cambio della valuta locale. Possiamo concludere questa sintesi del report osservando che le raccomandazioni del Fmi toccano altri importanti tematiche (es. l'indebitamento in valuta delle famiglie) che qui tralasciamo per ragioni di spazio e che hanno comunque un impatto indiretto sull'attività delle imprese.

Infine la parte relativa ai dati quantitativi. Per chi deve assumere decisioni fare riferimento ai numeri forniti da questa fonte è senz'altro preferibile, data la loro affidabilità e la possibilità di comparazione con altre situazioni. Fra i vari indicatori colpisce quello relativo al commercio con l'estero. Qui si prevede per il 2009 una crescita ancora sostanziosa delle importazioni, +40% su base annua, a fronte di un pesante calo delle esportazioni (-19%). Ciò evidentemente anche per effetto della composizione del basket delle merci vendute sui mercati internazionali, che vede il settore metalli pesare per oltre il 40% del totale. Qualche elemento positivo viene intravisto nel calo dei costi per l'importazione delle materie prime energetiche.

#### **CERCA IL DOCUMENTO**

**Ukraine - Stand By Arrangement - Review Under the Emergency Financing Mechanism** è un documento in lingua inglese di 13 pagine. Si trova all'interno del sito del Fondo Monetario Internazio-

nale - [www.imf.org](http://www.imf.org) - dove è codificato come Imf Country Report n. 09/17 ed è stato pubblicato nel gennaio del 2009. In alternativa può essere richiesto al Publication Services del Fmi all'indirizzo [publications@imf.org](mailto:publications@imf.org).

## **Piani di sviluppo a lungo termine per gli Emirati Arabi**

Anche e forse soprattutto in periodi di crisi, le imprese dovrebbero dare un'importanza prioritaria alle politiche di sviluppo varate dalle autorità governative nei diversi mercati. Soprattutto per cogliere all'interno di queste direttrici le opportunità, o le minacce, che possono impattare sul proprio settore di attività e comunque sui progetti che l'azienda ha verso quel mercato. *The Abu Dhabi Economic Vision 2030* è da questo punto di vista un documento molto interessante per quanto disponibile ormai da qualche tempo. Innanzitutto perché proviene da un'area del mercato globale che sembra poter contrastare con qualche maggiore possibilità di successo l'attuale difficile fase congiunturale: le stime più recenti confermano tassi di crescita fra il 3 ed il 4,5% per il biennio 2009-10. E poi perché è ben noto come fra i 7 Emirati quello di Abu Dhabi sia caratterizzato dalle maggiori ricchezze, da una forte propensione allo sviluppo, e dal ruolo politico che gli viene assegnato all'interno della Federazione. Nel corposo report di 142 pagine viene fornita una descrizione di quelle che saranno le direttrici dello sviluppo a lungo termine dell'Emirato, fissando al 2030 la data target. Il lavoro è il risultato, secondo quanto indicato nella presentazione, non solo di una visione politica ma anche dello sforzo congiunto di una serie di istituzioni operative che hanno dato il loro contributo alla redazione del documento. L'arco temporale preso in considerazione viene scomposto, in termini di messa a regime delle iniziative, in un action plan di 12 mesi e in una serie di piani quinquennali. In questa sede, anche per motivi di spazio, ci concentreremo soprattutto nella descrizione della sezione 3, quella cioè che identifica i settori economici che svolgeranno un ruolo chiave in questo processo. Un processo nel quale continua infatti a giocare un ruolo centrale l'obiettivo della diversificazione dell'economia dal settore idrocarburi ad altri comparti.

Naturalmente con questo non si vuole diminuire l'importanza, e l'impatto sui progetti imprenditoriali, anche delle

altre sezioni del rapporto le quali prendono in considerazione ad esempio: la disciplina fiscale, le tematiche ambientali e dello sviluppo sostenibile, il miglioramento del mercato del lavoro, le politiche monetarie e finanziarie, lo sviluppo delle infrastrutture e della formazione dei talenti. La parte del rapporto relativa appunto ai comparti economici che si intende promuovere nel medio lungo termine si apre con una enunciazione molto chiara: l'Emirato ha nel settore oil il motore di gran lunga principale dell'economia. In tutti gli altri ambiti economici si registra un pesante deficit con l'estero nell'ordine di molti miliardi di dollari. L'obiettivo è quello di favorire lo sviluppo di alcuni settori non oil selezionati in grado di portare nel 2030 il saldo import export delle attività non oil a zero. Fra i criteri di scelta di questi comparti economici viene indicata la loro capacità cumulata di sviluppare tassi di crescita superiori al 7,5%.

Vediamo quali settori sono quelli selezionati: petrolchimica, metallurgia, aerospazio, farmaceutica e biotecnologie, turismo, sanitario, logistica, media, servizi finanziari, e telecomunicazioni.

Nel campo energetico e petrolchimico l'obiettivo è quello di aumentare valore aggiunto al processo di trasformazione. Quindi ad esempio accrescere la capacità di raffinazione, al momento dello studio di poco inferiore ai 500.000 barili al giorno. L'incremento dovrà derivare non solo da un ampliamento delle strutture esistenti ma anche dall'acquisizione di nuovi impianti in Africa, Asia ed Europa. È inoltre previsto un forte sviluppo della capacità di trasporto, navi essenzialmente, per petrolio e gas liquido (Lng).

In prima fila, sempre fra i settori collegati al greggio, lo sviluppo della produzione chimica (es. urea).

Per i metalli, acciaio ed alluminio in prima linea, le variabili che dovrebbero spingere la crescita sono sostanzialmente collegate al costo competitivo dell'energia, essendo queste produzioni come noto forti consumatrici di energia. In questo caso forse i parametri di crescita previsti, 19% su base annua a livello globale, dovranno essere rettificati. Ma gli elementi strutturali che ne fanno un comparto chiave restano. Passiamo alle altre attività economiche, nelle quali forse il numero delle imprese italiane potenzialmente interessate è maggiore.

Per cominciare, seguendo anche l'ordine del documento,

viene indicato il campo aerospaziale. In questo caso non è tanto la capacità produttiva ad essere enfatizzata come obiettivo, per quanto se ne faccia comunque cenno ad esempio con riguardo al sottosectore militare, quanto piuttosto lo sviluppo dei servizi connessi al traffico aereo. In pratica l'Emirato è in una posizione strategica sulle rotte Asia Europa e viene così prospettata l'opportunità di qualificare e sviluppare tutta l'attività di assistenza fisica (maintenance), logistica e dei servizi.

Per quanto riguarda il farmaceutico e le bio tecnologie il rapporto appare più sfumato. Siamo in questo caso in un campo molto nuovo per la regione, dove se ne coglie l'importanza strategica soprattutto attraverso l'osservazione di quanto avviene in Europa e negli Usa. Quindi l'obiettivo più immediato che sembrano porsi i programmatori della politica economica emiratina consistono soprattutto nella creazione di un sistema di competenze e nell'avvio di attività di R&S.

Per il turismo invece possiamo constatare come sia già una realtà importante di questo mercato. Gli obiettivi indicati sono quindi abbastanza precisi: ampliare e diversificare l'offerta turistica, senza dimenticare quella destinata agli stranieri, numerosi, che risiedono per lavoro nell'Emirato. Interessanti sono le considerazioni relative alla necessità di rafforzare l'offerta destinata anche ad un turismo di medio alto livello e quelle che annettono a questo settore il ruolo di strumento per rafforzare l'immagine internazionale dell'Emirato.

Tra le altre aree di attività considerate assolutamente prioritarie per lo sviluppo ne citiamo due: la logistica e le telecomunicazioni. In entrambi i casi di fatto Abu Dhabi si candida a giocare un ruolo pivot all'interno della regione. Un ruolo in qualche misura già oggi ricoperto e che può ulteriormente rafforzarsi proprio grazie alla disponibilità di risorse per nuovi investimenti.

Si può dire che trasporti e logistica siano quasi connaturati in questo popolo di antichi mercanti, e l'attuale livello delle infrastrutture è già piuttosto elevato. Quindi i piani previsti di ulteriore sviluppo si concentrano non solo su un ampliamento della capacità fisica di trasporto ed handling ma soprattutto in un costante miglioramento delle strutture esistenti e nella capacità di associare ad esse servizi efficienti e tailor made.

Questa sezione di Abu Dhabi Economic Vision 2030 si

chiude con uno schema grafico circolare, che mette bene in connessione i settori individuati come prioritari con il resto delle attività manifatturiere e di servizi. In sostanza l'attenzione viene portata sull'intera filiera che opera a sostegno delle attività economiche considerate un target di sviluppo.

Si può osservare, in conclusione, come il documento abbia un effettivo taglio politico, i lettori non troveranno troppi numeri ma certamente indicazioni piuttosto nette su do-

ve il Governo dell'Emirato punterà e sulla base di quale logica sottostante.

#### CERCA IL DOCUMENTO

**The Abu Dhabi Economic Vision 2030** è un documento in lingua inglese di 142 pagine reperibile nell'area business del sito di Abu Dhabi Government. L'intero Report è disponibile in formato .pdf (4,5 mb), ma è possibile anche selezionare e trasferire solo alcune delle 7 sezioni. Quella segnalata in questo numero è Section Three: Engines of Abu Dhabi's Future Economic Growth.

## LIBRI

### Convenzioni internazionali contro le doppie imposizioni

di P. Valente

V Edizione, Ipsoa Editore, 2008, pagg. 2237, € 135,00

Con Cd-Rom

Il volume, giunto alla sua quinta edizione, rappresenta da oltre un decennio, un punto di riferimento nel panorama editoriale specialistico del nostro Paese.

La **Parte I** è dedicata ad una panoramica introduttiva sui principi generali di fiscalità internazionale, con particolare riguardo al ruolo svolto dallo strumento convenzionale bilaterale e multilaterale nell'ambito della pianificazione fiscale delle multinazionali. Viene, inoltre, illustrata l'evoluzione e la situazione attuale del network convenzionale italiano attraverso un quadro sinottico dei trattati stipulati dal nostro Paese.

La **Parte II** è dedicata all'analisi degli articoli del Modello di convenzione dell'OCSE nella versione aggiornata al 2005 (e alle successive proposte di modifica ed integrazioni al 2008), attraverso un'approfondita disamina degli orientamenti interpretativi prevalenti offerti dalla prassi e dalla giurisprudenza e degli aspetti normativi (di fonte nazionale e comunitaria) ad esso connessi. Viene riportata la traduzione in italiano a cura dell'Autore.

La **Parte III** riporta l'analisi e i testi di alcuni dei più importanti trattati internazionali contro le doppie imposizioni stipulate dall'Italia, quali quelli con la Repubblica di San Marino e con gli Stati Uniti.

La **Parte IV**, infine, riporta il testo italiano delle convenzioni internazionali attualmente in vigore stipulate dall'Italia con gli altri Stati contraenti.

#### La Banca Dati

La banca dati in CD-Rom riporta una raccolta di prassi e giurisprudenza relativa ai singoli articoli del Modello di convenzione dell'OCSE, nonché alle convenzioni che compongono il network italiano. Contiene inoltre le schede sintetiche d'Autore dedicate alle singole convenzioni.

#### Per ulteriori informazioni o per l'acquisto:

- Servizio Informazioni Commerciali Ipsoa  
Tel. 02.82476794 – fax 02.82476403
- Agenzia Ipsoa di zona  
([www.ipsoa.it/agenzie](http://www.ipsoa.it/agenzie))
- [www.ipsoa.it](http://www.ipsoa.it)





# Indice analitico

## Arbitrato

Arbitrato internazionale	
– Criteri di internazionalità .....	13

## Contratti, obbligazioni e garanzie

Spedizione	
– Spedizioniere - Vettore .....	Ins.

## Sostegno all'internazionalizzazione

Organismi nazionali	
– Sace.....	43

## Trasporti

Internazionali	
– Spedizioniere doganale .....	Ins.
– Vettore .....	Ins.

## Tributi

Base imponibile	
– Iva - Determinazione .....	41

## Unione europea

Politiche comunitarie	
– Fisco .....	40
– Politica commerciale comune.....	5

## Sommario

---

<b>OPERATORI PURI E FIGURE «IBRIDE» DEL TRASPORTO INTERNAZIONALE</b>			
VETTORE .....	<b>III</b>	VETTORE-SPEDIZIONIERE .....	<b>X</b>
SPEDIZIONIERE .....	<b>IV</b>	I NUOVI OPERATORI .....	<b>XI</b>
SPEDIZIONIERE-VETTORE .....	<b>VII</b>	Vettore contrattuale .....	<b>XII</b>
		Multimodal transport operator: Mto .....	<b>XIV</b>
		Nvocc .....	<b>XV</b>
		Operatore logistico .....	<b>XVI</b>

# Operatori puri e figure «ibride» del trasporto internazionale

di **Maurizio Favaro** (\*)

Quando sullo scenario imprenditoriale del complesso mondo dell'offerta di trasporto compaiono figure «ibride», gli utenti hanno poco di che rallegrarsi se a fronte di una pur articolata (ed esaustiva) congerie di addetti, non fa eco la normativa giuridica tutt'ora priva di espresso e specifico richiamo ad attività come **intermodalità e logistica** o a soggetti come **vettore contrattuale** e **operatore del trasporto multimodale**. Segno che l'evoluzione che nel tempo lo spedizioniere tradizionale ha avuto nella prassi contrattuale, non è stata del pari registrata dal diritto generale, lasciando quindi enormi vuoti legislativi, a volte (e per fortuna che è almeno così) solo colmati dal diritto pattizio. Il problema, occorre precisare, non è solo quello di inadeguatezza della normativa esistente fine a sé stessa, ma anche di una più confusa **percezione** delle figure già «giuridicamente qualificate», ossia dei vettori e spedizionieri per così dire «puri». Dei quali, prima di entrare nello sfumato mondo dei citati ibridi, non è fuor di luogo tracciare qui inquadramento giuridico e relative responsabilità.

## Vettore

È il soggetto di un contratto di trasporto che si assume dietro corrispettivo l'obbligo di eseguire (contratto del *facere* materialmente), non necessariamente personalmente, la prestazione di trasferimento «(...) di persone o cose da un luogo a un altro» (1678 Codice civile - Cc). In questo, il vettore si impegna anche a **custodire/conservare** le cose affidategli, al pari di un qualsiasi depositario (1177 Cc). Contratto, questo, generalmente a titolo oneroso, ma che dà i suoi frutti, ponendo sul vettore le stesse obbligazioni, anche se a titolo gratuito, purché non sia a titolo amichevole o di cortesia. Esso, come nelle vendite Cif può essere concluso in favore di terzi e sdoppia per così dire la sua disciplina a seconda che si rivolga al mittente o al destinatario. Il primo, infatti, vedrà i suoi diritti **regolati** dai principi di cui all'art. 1685 Cc - Diritto di disposizione o contrordine - e il destinatario, invece (qualora non coincida con lo stesso mittente) da quelli riportati al 1689 Cc, in cui si stabiliscono condizioni e modalità di rilascio e presa in consegna della merce oggetto del trasferimento (il che circoscrive l'oggetto

del contratto al trasferimento di cose materiali e non di energie quali potrebbero essere le notizie trasportate o meglio trasmesse per via telematica). E l'obbligo del vettore a **custodire** e **trasferire** non viene meno, come si è detto, neanche quando tale attività viene materialmente eseguita da altri in sua vece, dato che con la stipulazione del contratto è lui e non altri che si assume nei confronti del committente **il rischio e la responsabilità della prestazione**. In altre parole, allora, la legge non discrimina il vettore che esegue personalmente l'incarico da quello che lo fa eseguire ad altri, né induce a vedere in questa seconda, non rara, opzione, l'assunzione da parte del vettore del ruolo di spedizioniere perché **l'impresa** di trasporti ha comunque **l'obbligo di dare risultati** (trasferimento e riconsegna a destino delle cose in Stato sano) diversamente dallo **spedizioniere** la cui obbligazione specifica è invece quella di **stipulare il contratto di trasporto** per conto del mittente. Non è per caso, allora, che al vettore - e non allo spedizioniere o ad altri ausiliari del trasporto - la legge imponga il possesso di requisiti professionali, tecnici, finanziari e morali, oltre all'iscrizione/appartenenza ad Albi professionali il cui accesso, non solo nel nostro paese, è regolato da norme e procedure selettive. Al di là delle considerazioni - formulabili per la gran parte dei contratti - sulla bilateralità e consensualità (1) del contratto di trasporto, va anche aggiunto che si è, qui, in presenza di un negozio a **prestazioni corrispettive** in cui è previsto **l'obbligo di collaborazione** da parte del mittente, che sia egli il committente o no, quali la presentazione/affidamento del carico, idoneamente imballato, in modo da agevolare e non ostacolare la presa in

## Note:

(\*) Giornalista pubblicitario e consulente all'export, Associazione Industriali, Venezia

(1) Costituiscono una deroga al principio consensualistico i contratti reali - cui si potrebbe assimilare il trasporto per ferrovia - per la cui efficacia è richiesto oltre al semplice consenso tra le parti la materiale consegna della cosa. In questa modalità di trasporto, infatti, occorre che l'agente ferroviario, dopo aver ricevuto la merce, rilasci allo spedizioniere a titolo di accettazione una lettera di vettura affinché il negozio risulti perfezionato (1326 Cc).

consegna e la regolare e integra sua caricazione, distribuzione e rizzaggio all'interno del mezzo e quanto ancora necessari per la sopportazione degli *stress* da viaggio sia dinamici (nelle operazioni di *handling* a terra, nei trasbordi, ecc.) che statici (nelle soste in cui è fondamentale la capacità dell'imballaggio di proteggere da escursioni termiche di sopportare lo *stacking* o impilabilità e sovrapposibilità dei colli, ecc.). A questo va aggiunto il non meno vincolante (sempre per il mittente/committente) obbligo di fornire dati, istruzioni di inoltro e documentazione (1683-1684 Cc) pena l'affrancamento del vettore da ogni responsabilità sul perimento della merce (perdita e avaria) qualora sia dimostrabile la sua derivazione «(...) del fatto del mittente (...)» ossia da una sua negligenza od omissione (1693 Cc). E poiché di trasporto internazionale si fa qui esclusivo riferimento, è anche opportuno delineare i **limiti di responsabilità** che la normativa di diritto uniforme (leggi: convenzioni internazionali di trasporto) riserva al vettore in colpa che, svincolatisi dal concetto di integralità del debito risarcitorio (indennizzo del valore integrale del danno) lo limita a un valore convenzionale basato sul chilogrammo di peso lordo della merce perita (2).

Non può mancare un cenno all'onere della prova. Nel contratto di trasporto concluso col vettore, incombe su di lui portare (con obiettive difficoltà) una prova concreta e positiva della sua eventuale estraneità ai fatti (perdita e/o avaria) addebitategli dall'avente diritto che come unico obbligo, avrà invece quello di dimostrare l'esistenza del contratto di trasporto - in essere con il vettore - dell'oggetto delle sue prestazioni e del danno subito. Cosa, questa, assai facile rispetto al ben diverso e complicato terreno in cui il mandante si trova a operare in un mandato di spedizione in cui l'onere della prova (cioè di provare la colpa dello spedizioniere) si inverte su di lui, ponendogli non poche difficoltà già alla sola raccolta dei riscontri probatori in un contesto in cui, essendo lo spedizioniere la vera e unica controparte del vettore, l'accesso al carteggio e alla documentazione di un contratto di trasporto che lo vede estraneo, non è né facile, né immediato.

Va anche notato come il contratto di trasporto, di cui il vettore è prestatore d'opera, abbia nella compravendita - ossia nel contratto di compravendita - un suo negozio giuridico sottostante che quando trova esecuzione in ambito nazionale fa riferimento a norme di diritto interno (1678 - 1702 Cc, e Codice della navigazione) e che in ambiente internazionale, data la pluralità di ordinamenti giuridici esistenti, si richiama per una sua disciplina a norma di diritto uniforme (convenzioni) quando possibile, o a usi consolidati. Un altro contratto che ha una forte rilevanza nella materia del trasporto è il **deposito** (1766 Cc) dato che il vettore, con il trasporto, si impegna innanzitutto e comunque a **custodire la merce affidatagli** (1177 Cc), usando in questa sua obbli-

gazione un grado di diligenza che non andrà mai sotto a quello medio (1176 Cc).

## Spedizioniere

Opera nel quadro dei contratti affini al contratto di trasporto assumendo un mandato operativo che si traduce nell'obbligo di stipulare, in nome suo ma per conto del suo committente, un contratto di trasporto con un vettore (spedizioniere) da lui appositamente scelto in funzione delle caratteristiche della cosa da trasportare e delle altre circostanze rilevanti ai fini del trasferimento, da lui organizzato in forma solo negoziale e non materiale.

Tipica, questa, prestazione intellettuale. Non è raro e non può escludersi a priori però che lo spedizioniere nella designazione del vettore si rimetta completamente a una espressa scelta del suo cliente/mandante.

Il committente, allora, sarà qui il mandante di un mandato di spedizione che trasferendo sul mandatario (spedizioniere) tutti gli obblighi previsti per il mittente del trasporto (1683-1684 Cc) lo vede esterno ed estraneo al negozio conclusosi appunto tra lo spedizioniere - il commissario del trasporto - e il vettore (1737 Cc).

Per questo il contratto di spedizione si assimila senza alcuna esitazione interpretativa al mandato (1703 Cc e ss.) e poiché lo spedizioniere opera «(...) in nome proprio e per conto del mandante (...)» e non in nome e per conto del mandante, il suo mandato sarà senza rappresentanza (1705 Cc) vale a dire un contratto svuotato della discrezionalità tecnica, operativa e decisoria propria della rappresentanza, ovvero del mandato con rappresentanza (1704 Cc) in cui la più marcata differenziazione sta nella prerogativa da parte del rappresentante di realizzare la cosiddetta spendita del nome del suo mandante/preponente.

Potere, questo, che solo un'adeguata e rilevante procura può conferire, che il mandante di spedizione, appunto, non ha. Causa tipica o specifica del mandato di spedizione di cui al citato art. 1737 Cc, quindi, è l'assunzione da parte dello spedizioniere dell'obbligazione di stipulare il contratto di trasporto, cui si aggiunge quella, solo corollaria, «(...) di compiere le operazioni accessorie». Va sottolineato, infatti, come la seconda obbligazione sia secondaria alla prima, senza la quale (conclusione del contratto di trasporto) non avrebbe in questo contesto nemmeno senso di esistere. In altre parole, un incarico a uno spedizioniere per la mera prestazione accessoria - ossia atti materiali o giuridici e comunque strumentali e/o funzionali al (contratto di) trasporto

### Nota:

(2) Solo in questo modo, infatti, i vettori sono in grado di stimare preventivamente il loro massimo grado di rischio in ogni trasporto, dato che esso corrisponderà - in termini di risarcimento - alla portata del mezzo.

quali, per esempio, la custodia della merce, quando non in possesso del vettore, ovviamente, l'emissione di documenti, la misurazione e la pesatura della spedizione, l'assistenza alle operazioni di imbarco, scaricazione e di carattere assicurativo, l'operazione doganale, ecc. - non può inquadarsi nel mandato «pieno» di spedizione secondo il citato 1737 Cc, ma in una vera e propria **prestazione d'opera** per la quale, però, lo spedizioniere non andrebbe ad assumersi le previste mere obbligazioni di mezzi (tipiche del mandato di spedizione), ma - in quanto *locatio operis* - di risultato a tutti gli effetti e di cui pertanto andrà a rispondere. Solo nella completezza del suo ruolo (1737), quindi, lo spedizioniere sarà giuridicamente inquadrato come mandatario (1703 Cc) e come tale appunto potrà vedersi applicare i precetti di legge previsti per le obbligazioni di questo soggetto riguardanti il grado di diligenza (1710 Cc) da adottare nel suo operato, i limiti del mandato (1711), ecc.

Lo spedizioniere tradizionale, classico - liberamente qui definito puro - rientra nella configurazione normativa assegnata al commissionario il cui rapporto contrattuale con il committente si esaurisce per lo spedizioniere nell'osservanza delle sue istruzioni (1739 Cc) all'interno di un mandato caratterizzato dalla particolarità dell'oggetto (conclusione di un contratto di trasporto) e dall'assenza di rappresentanza (1705 Cc). Quest'ultima enunciazione, va ribadito, non consentendo allo spedizioniere-mandatario la spendita del nome dal mandante, lo mette di fronte alla circostanza di **agire in nome proprio** con tutti i vantaggi e le criticità che il contratto (concluso) in favore di terzi porta con sé. Non ultimo, infatti, la constatazione che non costituendosi alcun rapporto contrattuale tra mandante e vettore, lo spedizioniere-mandatario-commissionario diventa il **vero** (e unico) **mittente contrattuale** del sottostante contratto di trasporto (1683-1684 Cc) di cui, com'è intuibile non solo dovrà dar conto al mandatario della sua eventuale *mala electio* (ovvero *culpa in eligendo*) nella scelta del vettore ma, assorbendo anche la responsabilità del «fatto del mittente» (di un contratto di trasporto), d'aver così liberato il vettore da ogni responsabilità sul perimento della cosa in suo possesso (1693 Cc). Soggetto questo (cioè lo spedizioniere mandatario) che, privo di poteri di rappresentanza all'interno del negozio giuridico della spedizione (stipulato tra lui e il mandante) va invece ad assumere il più gravoso e rilevante impegno assegnato al titolare dei diritti attivi e passivi del contratto di trasporto così conclusosi, lasciando però aperto per il mandante uno spiraglio che potrebbe consentire a quest'ultimo di promuovere azione verso il vettore in materia di quei diritti di credito derivanti dalle obbligazioni assunte dal vettore nei confronti dello spedizioniere-mandatario nel ruolo di mittente del contratto di trasporto così conclusosi (non tutti i diritti, però, perché la giurisprudenza escluderebbe le azioni risarcitorie per per-

dità e avaria e di risoluzione, nullità e/o annullabilità del contratto anche se non si esclude a priori la possibilità del manifestarsi di una sorta di solidarietà tra mandante e mandatario in queste azioni verso il vettore in colpa).

Rappresentano, questi approcci al problema della «interpretazione reale di persona» - come puntualmente definito dai giuristi, quando in un contratto di trasporto in favore del terzo non vi è spendita del nome del mandante - una testimonianza della policromia interpretativa/applicativa del principio giuridico da cui trae origine, ossia l'art. 1705 del Codice civile che data la specificità e delicatezza del tema merita di essere qui integralmente riportata: «il mandatario che agisce in proprio nome acquista i diritti e assume gli obblighi derivanti dagli atti compiuti con i terzi, anche se questi hanno avuto conoscenza dal mandato».

I terzi allora non avrebbero alcun rapporto col mandante.

Tuttavia il mandante, sostituendosi al mandatario, **può esercitare i diritti di credito** derivanti dall'esecuzione del mandato, salvo che ciò possa pregiudicare i diritti attribuiti al mandatario dalle disposizioni che seguono.

Diversa, allora, risulterà la posizione giuridica dello spedizioniere a seconda che egli operi:

a) da mandatario puro e ciò in totale soggezione al mandato di spedizione (1737) oppure:

b) spendendo il nome del suo mandante e quindi attivando in questa seconda opzione la *contemplatio domini* (esplicitamente avvenuta) che porterebbe a conclusioni differenti (3) per il fatto che il mandatario non si troverebbe qui ad agire in nome proprio ma in quello del mandante realizzando così una sorta di **successione nel credito** in favore del mandante che si troverebbe a raccogliere direttamente i diritti nascenti dal contratto così concluso. Compresa le eventuali azioni nei confronti del vettore.

Al di là, comunque, dell'avvenuta o meno *contemplatio domini*, il vettore marittimo - per citare l'attore della modalità di trasporto più complessa e particolare - in colpa per perdita (o avaria delle cose) risponderà esclusivamente al legittimo possessore del titolo di credito rappresentativo eventualmente emesso per il trasporto (polizza di carico), a nulla importando - ai fini di questa legittimazione - altri e/o ulteriori ruoli/classificazioni professionali. Per la legge sulla circolazione dei titoli di credito, ivi comprese le polizze di carico, appunto, occorrerà che i mandanti delle spedizioni facciano particolare attenzione alle modalità di trasferimento degli stessi per non trovarsi privi di legittimazione quando una polizza al portatore (che per il principio di astrattezza del titolo

#### **Nota:**

(3) Differenti al punto che il mandato senza rappresentanza, tipico della spedizione di cui all'articolo 1737 Cc, diventerebbe mandato con rappresentanza.

di credito, ha efficacia autonoma al di fuori del negozio giuridico sottostante) possa circolare per semplice consegna (2003 Cc). Con ciò si potrebbe anche concludere facilmente come a un venditore interessato e/o indotto (per esempio in una vendita Ddu/Ddp secondo Incoterms) a mantenere su di sé il convenientissimo diritto di contrordine o disposizione (1685 Cc) non rimanga che una soluzione in merito alla scelta della categoria del titolo di credito (qui rappresentato dalla polizza di carico marittima) da emettere che sarà all'ordine di sé medesimo (2008 Cc). Cambiandone disposizione, tramite girata, a un destinatario/compratore solo a viaggio terminato (poco duttile sembra a tali effetti il titolo nominativo, come citato all'art. 2022 Cc, in cui per la variazione dell'intestatario il ricorso al notaio appesantisce la procedura. A margine di queste ultime considerazioni pare allora opportuno concludere che lo spedizioniere-mandatario che si trovasse in legittimo possesso di una polizza di carico anche incidentalmente emessa al portatore o all'ordine e girata in bianco, **sarà il titolare della legittimazione attiva sia allo svincolo/riconsegna** delle merci a destino (1689 Cc) **che all'eventuale azione risarcitoria** in nome proprio nei confronti del vettore (4). E ciò, come si è detto, proprio in virtù del principio di astrattezza, autonomia e letteralità dei titoli di credito: la polizza di carico, *in primis*. Analogamente per le operazioni accessorie - quasi sempre necessario complemento del contratto di trasporto di cui lo spedizioniere assume la titolarità nell'ambito ed entro i limiti, ovviamente, della legge che, sul punto, così letteralmente si esprime: «Il mandato comprende non solo gli atti per i quali è stato conferito, ma anche quelli che sono necessari al loro compimento.

Il mandato generale **non comprende** gli atti che eccedono l'ordinaria amministrazione se non sono indicati espressamente» (1708 Cc). Va a tale proposito rilevato come una facile trasgressione al citato principio che rende gli spedizionieri responsabili di «eccesso di mandato» è la copertura assicurativa *motu proprio* delle merci oggetto di trasporto non potendosi concludere tale negozio accessorio se non da chi abbia un personale interesse al risarcimento (1904 Cc) che nella vicenda contrattuale del mandato di spedizione non si configura certo con lo spedizioniere. È sempre la legge all'art. 1739 Cc che prevede a tale riguardo il non-obbligo dello spedizioniere di provvedere all'assicurazione «(...) salvo che gli sia stato diversamente ordinato e salvo gli usi contrari (...)» con ciò sottolineando come solo chi abbia un interesse alla conservazione del bene «assicurando» **possa accedere** a tale istituto giuridico/contrattuale **senza incappare nelle more della nullità per violazione** del più importante e solenne principio indennitario: l'interesse assicurabile, appunto. Va a tale proposito precisato che tra i più completi documenti della dottrina assicurativa, quello che risalta per autorevolezza a livello internazionale

è certamente l'inglese Marine Insurance Act 1906 (Mia) in cui si evidenziano 5 principi dell'assicurazione merci trasportate che sono (in ordine di importanza):

- 1) l'interesse assicurabile;
- 2) la massima buona fede dei contraenti;
- 3) la causa dominante e diretta della perdita;
- 4) l'indennizzo;
- 5) la surroga.

Non sorprende allora che da tanta autorevole fonte - cui peraltro la nostra dottrina non si discosta minimamente - l'assicurato ossia il soggetto autorizzato ad assicurarsi contro i rischi da trasporto, ovvero il titolare dell'interesse assicurato, e quindi legittimato alla richiesta di indennizzo, si identifichi con il soggetto su cui va a incidere il pregiudizio economico conseguente alla perdita o avaria della merce assicurata. A nulla rilevando che questo soggetto sia il proprietario delle merci o il titolare di un diritto reale sulle stesse. Ma non sarà lo spedizioniere all'interno di un normale mandato di spedizione. È opportuno qui fare la stessa considerazione sulla posizione del venditore con contratto Cif/Cip degli Incoterms che, trovandosi a operare in nome proprio ma per conto del suo cliente per la provvista del trasporto e assicurazione, **ne diviene mandatario** e come tale assumere un ruolo molto affine a quello di uno spedizioniere. Con prerogative e limiti simili a quelle del professionista in parola. Il quale, non dovendo dare risultati, come si è detto, non ha responsabilità sul trasporto, né ha un proprio interesse assicurabile (dato che nel Cif/Cip la responsabilità del venditore in merito al perimento della cosa cessa con la sua consegna al vettore alla partenza, cioè prima del viaggio).

A fronte, allora, di un rischio inesistente - per lo spedizioniere come per il venditore con resa Cif/Cip - un contratto di assicurazione così stipulato sarebbe nullo. Ma, dove solamente per il vettore corre l'obbligo di produrre risultati, quali sono, viene da chiedersi, le legittime aspettative del mandante del classico mandato di spedizione (1737 Cc) in cui lo spedizioniere è liberato da concreti esiti e responsabilità tipici del trasferimento fisico delle merci? In pratica, sono quelle previste dalla legge, ossia: **l'obbligo dell'osservanza** delle istruzioni del mandante (1739 Cc) e **l'aderenza alle sue esigenze** di una scelta oculata e diligente del vettore, per non rischiare la citata culpa in eligendo (1176, 1710, 1711 Cc). E poiché lo spedizioniere diventa mittente (contrattuale) del sottostante negozio giuridico del trasporto (1678 Cc) da egli concluso con il vettore, tutti gli obblighi del mittente (1683 - 1684 Cc) saranno dallo stesso spedizioniere **assorbiti**. Compreso quello di riformulare per il vettore in difficoltà istruzioni di inoltro diverse da quelle originarie (1686 - 1690

#### Nota:

(4) Sentenza n. 11043 del 22/XII/94 Suprema Corte.

Cc) e di non negargli le eventuali anticipazioni richieste per dare corso al trasporto. Di riflesso non è tollerabile che il mandante non provveda su richiesta dello spedizioniere-mandatario a fornirgli i mezzi necessari per l'esecuzione del mandato. Di eventuali danni e/o pregiudizi insorgenti dalla mancata provvista di tali mezzi da parte del mandante, lo spedizioniere non sarà tenuto responsabile.

Per questa sua delicata posizione, lo spedizioniere può contare su una prelazione di «credito pecuniario» rispetto ai crediti del mandante e dei di lui creditori (1721 Cc) ma, più in dettaglio, da tale prelazione lo spedizioniere (così come il vettore e il depositario) trae un privilegio ossia una derogà al principio della *par condicio creditorum* - secondo la quale, come emerge dall'art. 1741 Cc: «(...) i creditori hanno eguale diritto di essere soddisfatti sui beni del debitore salve le cause legittime di prelazione (...)» - che gli consente di recuperare il suo credito **con preferenza** rispetto agli altri creditori privi di privilegio (2745 Cc).

È lo stesso Codice civile, al successivo art. 2778, che fissa l'ordine gerarchico dei privilegi da cui si rileva che i crediti del vettore, dal mandatario e del depositario occupano il 13° posto in graduatoria sui 20 elencati (il primo in elenco essendo quello relativo ai contributi dovuti a Istituti, Enti o Fondi speciali, e l'ultimo a quello vantato da Enti locali). Ciò significa, in termini operativi che **oggetto del privilegio** possa anche diventare **la cosa spedita o trasportata** quando per lo spedizioniere, ma anche per il vettore, si profili l'ipotesi della mancata riscossione dei loro crediti - quasi tutti frutto di loro proprie anticipazioni - e in tale coincidenza rendere possibile l'esercizio da parte loro del diritto di ritenzione (2761 Cc) delle merci in loro possesso, se non addirittura alla vendita forzata nei casi in cui la minaccia di impossibilità del recupero pecuniario si faccia concreta e reale (1690 - 1718 - 2919 Cc).

Una delle forme più seguite in quest'azione compensatoria, prima ancora di arrivare agli estremi della ritenzione e della vendita forzata è, ricorrendone le condizioni, **la detrazione autonoma e unilaterale** da parte dello spedizioniere (e, se del caso, anche del vettore), della somma corrispondente al suo credito nei confronti del mandante dalle somme riscosse per conto dello stesso, come per esempio, può aversi nel contrassegno internazionale (Cod o *Cash On Delivery*).

## Spedizioniere-vettore

Non è più rara l'evenienza che uno spedizioniere accondiscenda ad occuparsi in prima persona dell'attività materiale del trasporto delle cose affidategli per la spedizione. In tal caso, attingendo alla normativa di diritto interno - che prevede appositamente il ruolo di spedizioniere/vettore - risulta come oneri e responsabilità dello spedizioniere siano così

divenuti quelli tipici del vettore, come letteralmente riportato all'art. 1741 Cc: «Lo spedizioniere che con mezzi propri o altrui assume l'esecuzione del trasporto in tutto o in parte, ha gli obblighi e i diritti del vettore».

Dal che si evince facilmente come siffatto spedizioniere assuma a titolo oneroso nei confronti del mandante - qui (ignaro o consapevole) committente di un trasporto - l'obbligazione della autonoma esecuzione della prestazione di trasferimento con tutte le prerogative e le responsabilità nascenti dai più espliciti artt. 1678 e 1693 Cc di cui si è già detto. Lo spedizioniere-vettore, non è più, qui, mittente contrattuale del contratto di trasporto stipulato con un vettore di sua designazione in nome suo e per conto del mandante, ma il vero e proprio **esecutore dello stesso**, anche se non necessariamente unico, data la possibilità per lui di ricorrere in questa nuova e diversa obbligazione anche all'attività «trazionistica» di terzi. A nulla, quindi, importando - agli effetti del re-inquadramento giuridico di questo soggetto - il fatto che nell'espletamento del suo compito egli si avvalga di mezzi (ossia struttura, personale, attrezzature) propri (e/o noleggiati) o di prestatori puri (padroncini, trasportatori, corrieri, ecc.). Ed è del pari ininfluenza se a loro volta questi ultimi operino in proprio o con mezzi noleggiati, o, ancora, attraverso terzi legati da contratti di trasporto con rispedizione (1699 Cc) o di trasporto cumulativo (1700 Cc), purché lo spedizioniere-vettore, che con il risultato finale. Al pari d'un vettore, appunto che con il risultato si assume anche la responsabilità ai massimi livelli, quella cioè configuratasi come *ex-recepto* di cui si è già detto, con relativa presunzione di responsabilità sopprimibile solo con la non facile produzione di prove liberatorie (delle 4 cause emendanti, cioè, previste dall'art. 1693 del Codice civile). Distinzione giuridica, tra le due diverse impostazioni, non difficile dato che la legge distingue le due figure in maniera esplicita.

Non così ben evidenziata, però, nella pratica, sia per difetto di percezione da parte degli utenti che per mancanza spesso di chiari e incontrovertibili elementi identificativi dell'uno o dell'altro inquadramento, che fa a volte assistere a un rapporto contrattuale tra questi ultimi (utenti) e operatori viziato sul nascere da ambiguità.

Per questo, la sfera contrattuale di un rapporto con un operatore per così dire ibrido (1741 Cc) che oscilla tra un negozio (1678 Cc) e l'altro (1737 Cc) è contrassegnata da elementi sfuggitivi spesso frutto di analisi empiriche mancando sul punto decise, esplicite e uniformi posizioni di dottrina e giurisprudenza. Il ricorso allora all'osservazione di comportamenti dell'operatore assegnatario delle operazioni di trasferimento della merce, senza trascurare le circostanze del contratto, è ancora il sistema più valido per determinarne l'inquadramento giuridico. Comportamenti e circostanze che finiscono per costituire gli elementi identificativi neces-

sari a corroborare la sua appartenenza al ruolo di spedizioniere-vettore. Il problema, come è stato detto, non è tanto nella teorica distinzione tra due tipi di contratto che pongono l'operatore di fronte a due diverse obbligazioni: la conclusione di un contratto di trasporto in nome proprio e per conto del mandante, nel caso di spedizione pura (1737 Cc) e l'esecuzione materiale dell'attività di trasporto (1741 Cc), bensì quello di **addivenire** a piena e soddisfacente dimostrazione **sia delle intenzioni delle parti** all'interno del loro rapporto contrattuale **che di classificazione di elementi** (dell'attività di tale professionista) **significativi** di un suo ruolo vettoriale piuttosto che semplicemente negoziale. Tra questi, il principale è senz'altro la pattuizione e conseguente fatturazione a *forfait* di nolo, retribuzione e anticipazione. Una mai contraddetta sentenza della Suprema Corte del 1995 (Cass. Sez. I 28 marzo 1995, n. 3614), stabilisce che «(...) quando per le prestazioni del mandatario-spedizioniere è previsto un compenso a forfait deve presumersi che il contratto sia di trasporto e non spedizione(...)». Confortato tale assunto da altri successivi pronunciamenti dello stesso tenore, sia della Suprema Corte che della giurisprudenza di merito, il mandato di spedizione può qualificarsi come **contratto di trasporto** soprattutto se lo spedizioniere usa piena discrezionalità nella scelta delle modalità di trasporto, nella designazione del vettore, oltre che nelle fasi operative e procedurali inerenti l'organizzazione e l'esecuzione dell'attività trazione. A maggior ragione nel trasporto intermodale in cui lo spedizioniere che conclude più contratti con i diversi vettori coinvolti nella tipica combinazione di mezzi (da cui anche «trasporto combinato», appunto), riceve con curioso ma efficace neologismo l'appellativo di vettore contrattuale a significare che in un trasporto intermodale (quasi sempre *door-to-door*) del tipo da magazzino a magazzino, egli finisce consapevolmente (si spera) ad assumere obblighi di risultato e responsabilità tipiche del vettore per l'intero itinerario di un trasporto pianificato a tavolino e senza esserne in alcun modo esecutore. Va però precisato, tornando a tariffazione forfaitaria, che un conto è **inglobare i compensi** per le tipiche prestazioni accessorie dello spedizioniere con le anticipazioni di varia natura (per dazi all'importazione, Iva, cauzioni, ecc.) che egli si assoggetta a effettuare in favore del mandante e invece, è **la fatturazione forfaitaria** della sua retribuzione con il nolo. Nel primo caso (prestazioni accessorie e anticipazioni) tale procedura forfaitaria, prevista e consolidata dalla disciplina del mandato di spedizione, non è significativa di un'attività para-vettoriale dello spedizioniere, mentre che nella seconda ipotesi (nolo più compenso per la sua attività professionale) le condizioni per assimilare lo spedizioniere-puro allo spedizioniere-vettore sono ampiamente soddisfatte come di fatto emerso dai pronunciamenti citati. Ma non basta, perché altri forse meno eloquenti ma

non per questo meno rilevanti elementi forniscono indicazioni di questo *upgrading* professionale dello spedizioniere (non sempre e non necessariamente voluto, per la verità) quali la citata ampia libertà di decisioni strategiche nella scelta di vettori e/o modalità e mezzi di trasporto. Libertà, va precisato, che va oltre il livello previsto dalla normale sua condizione operativa riportata al 1° comma dell'art. 1739 del Codice in cui, sottolineando l'obbligo dello spedizioniere di osservanza delle istruzioni del mandante, si ammette e si prevede la possibile deroga a ciò quando il mandante non vi provveda propriamente ed espressamente: «Nella scelta della via, del mezzo e della modalità di trasporto della merce, lo spedizioniere è tenuto a osservare le istruzioni del committente e, in mancanza, a operare secondo il migliore interesse del medesimo (...)».

Ma tale deroga (a operare nell'unico interesse del mandante anche al di fuori di un mandato), se da una parte attribuisce «d'ufficio» un già ampio margine di manovra allo spedizioniere (che, privo di istruzioni, risulta assegnatario di un incarico teoricamente senza limiti) da quell'altra non è ancora sufficiente a far sì che lo spedizioniere-puro possa convertirsi in spedizioniere-vettore, perché in un normale operare autonomo come quello in cui spesso si trova lo spedizioniere quando è privo di alcune istruzioni del mandante (scelta dell'itinerario, del mezzo e della modalità di trasporto) non vi è ricorso a un potere di scelta eccezionalmente discrezionale - quale quello invece richiesto dall'organizzazione di un trasporto intermodale da compiersi con più mezzi e per diverse tratte - che gli sia espressamente conferito dal mandante in cui, oltretutto, si rende necessario il collegamento con una tariffazione unitaria e globale data la pluralità di soggetti coinvolti nel trasporto per l'intero itinerario e la diversità di funzioni/operazioni cui, proprio in questa particolare contingenza, lo spedizioniere si trova a operare anche con ausiliari del trasporto.

Altri elementi e rilievi oggettivi che possono indurre a considerare la possibilità della automatica traslazione da un contratto di spedizione a quello di trasporto sono forniti non solo dall'analisi dell'attività effettivamente eseguita da questo operatore, ma anche dal contenuto della corrispondenza tra le parti, dall'esame delle voci di addebito riportate in fattura e dal tenore dei documenti di trasporto. Per quanto riguarda l'attività svolta da tale soggetto, è intuibile come dall'analisi della stessa debba (agevolmente) emergere come il suo agire sia stato improntato unicamente a fornire in prima persona il risultato e quindi con l'assunzione dell'obbligo del *facere* in cui qualsiasi richiamo e/o riferimento a soggetti terzi (vettori) sia del tutto impenetrabile e quindi impossibile. La qual cosa oltre o più ancora che dal contenuto della corrispondenza - non sempre esistente data la scarsa propensione di mittenti, (soprattutto mandanti) a contrattua-



lizzare e/o formalizzare il rapporto con lo spedizioniere - si evince, per esempio dalla inconfutabile sua personalizzazione sia nelle **procedure di risarcimento di danni materiali e diretti** alla merce che di **assunzione di responsabilità** nei confronti del proprietario (o dell'avente titolo), con conseguente diretto ristoro del danno a norma dei limiti risarcitori fissati dalle convenzioni internazionali o dal diritto uniforme interno, a seconda del caso.

Sul versante dei **documenti di trasporto**, va detto che il loro tenore è tra gli elementi più eloquenti e di immediato accertamento e dimostrazione della differenza tra contratto di spedizione e contratto di trasporto. Suddividendo il complesso dei documenti di trasporto nelle due categorie di lettere di vettura e polizze di carico, si potrebbe in via arbitrariamente esemplificativa distinguere le prime dalle seconde dal fatto che le lettere di vettura viaggiano con la merce e le polizze, invece, no. Questa differenziazione è utile per affermare come le **lettere di vettura**, compilate e rilasciate dal mittente al vettore (1684 Cc), possono assimilarsi per contenuto (1683 Cc) anche a una **lettera di istruzioni al vettore** che per questo deve «viaggiare in vettura». Diversamente dalla polizza di carico che in quanto titolo di credito - facente funzioni anche di documento che fa fede dell'esistenza di un contratto di trasporto di cose determinate (e non di noleggio e/o locazione di nave) - non può che essere emesso dal vettore marittimo/ricevitore delle merci imbarcate al pari, per analogia, di un assegno circolare che solo la banca, successivamente al versamento pecuniario, può rilasciare al depositante. Come tali, entrambi i titoli di credito, una volta consegnati alla nave (merce) o alla banca (denari), non possono ovviamente che rimanere separati dalla sostanza che li ha generati non assieme; ognuno allora sarà **rappresentativo** rispettivamente di **merci e denaro** che saranno esigibili (svincolo delle merci e riscossione del denaro) solo dietro presentazione a nave o banca del loro originale. Precisata la diversa natura dei documenti (5), va detto che la più complessa e articolata polizza di carico, rispetto alla lettera di vettura, offre meno imbarazzo al mittente nell'identificare da subito, a seconda del soggetto emittente, la sua qualifica di vettore o spedizioniere. Una polizza infatti che indichi lo spedizioniere quale soggetto emittente ne configura l'obbligazione propria del vettore.

Occorre però fare una precisazione per evitare troppo facili e quindi dannose semplificazioni.

L'accertamento del soggetto emittente deve dare **ineccepibile e incontrovertibile risultato e solo qualora esso dia per certa tale eventualità, lo spedizioniere risulterà essere il vettore** (è il caso del citato vettore contrattuale ossia dello spedizioniere che emette egli stesso la polizza di carico - *as carrier* - in un trasporto intermodale). Diversamente, c'è il rischio che l'indicazione in polizza del nome

dello spedizioniere quale *shipper* (caricatore) tragga in inganno sulla sua vera posizione giuridica (spedizioniere o spedizioniere-vettore) in quanto per determinare con sicurezza ed efficacia la sua assunzione del ruolo di vettore tale indicazione non è da sola o di per sé determinante. E nemmeno sufficiente. Va infatti precisato come in un (qualsiasi) contratto di trasporto concluso dallo spedizioniere «(...) in nome proprio e per conto del mandante (...)» come dice il citato art. 1737 Cc, in cui cioè non ci sia spendita del nome del mandante, il vero mittente contrattuale di quel contratto di trasporto a norma di legge (1683 - 1684 Cc) è lo spedizioniere e non il suo mandante, qui mero fornitore delle merci (nell'accezione comune però identificato sempre come mittente). In tale circostanza è normale che la polizza riporti il suo (dello spedizioniere, cioè) nominativo e non quello del fornitore delle merci quale caricatore (il mittente di un trasporto marittimo, ovvero anche *shipper*, nella più diffusa versione inglese) e ciò anche senza che lo spedizioniere abbia titolo (proprietà) sulle merci. Comunque tale apparentemente improvvida collocazione in polizza di carico del nome dello spedizioniere rende, da sola, obiettivamente difficile al lettore o esaminatore di questo titolo letterale stabilire se lo spedizioniere abbia stipulato il contratto di trasporto in nome proprio o in quello del mandante. La circostanza non essendo di per sé stessa idonea a tale manifestazione di volontà va corroborata con altri elementi. Occorre cioè che si **accertino tutte le altre risultanze della polizza di carico** idonee a stabilire chi è il vero soggetto emittente, come si è detto (il quale potrebbe configurarsi, come spesso accade, con quello che ha sottoscritto la polizza). Non minore l'attenzione richiesta nell'identificazione dello spedizioniere quale **spedizioniere-puro** o **spedizioniere-vettore** quando il documento di trasporto è rappresentato da una lettera di vettura (stradale, ferroviaria o aerea). In questo caso, in omaggio alle disposizioni del citato art. 1684 del Codice, il vettore ha facoltà di richiedere al mittente (ossia la parte che ha un interesse che la merce giunga

#### Nota:

(5) Va ulteriormente detto che la polizza di carico si trova solo incidentalmente a fungere da documento di trasporto in quanto il suo ruolo primario rimane quello di titolo di credito. Il trasporto marittimo, però, distinguendo i contratti di utilizzo dei mezzi marittimi in:

- a) contratti di trasporto di cose via mare,
- b) contratto di noleggio,
- c) contratto di locazione;

solo nei primi - cioè in quelli di trasporto di cose determinate per i quali non c'è (bisogno di) contratto tra caricatore e nave trattandosi quasi sempre di negozio per adesione (1341) o per moduli (1342 Cc) - la polizza di carico si immedesima nell'inesistente contratto di trasporto diventando così, per traslato, essa stessa contratto di trasporto.

a destino) una lettera di vettura da questi sottoscritta contenente tutte le informazioni «(...) e gli estremi necessari per eseguire il trasporto (...)» (1683 Cc), e, viceversa, il mittente può chiedere al vettore la restituzione di una copia firmata della stessa, con ciò provando l'esistenza di un contratto di trasporto in essere tra di loro (vettore e spedizioniere) e non tra il vettore e il mandante (fornitore) il cui nome non vi compaia (6). Qui, allora, non si tratterebbe per lo spedizioniere di una semplice designazione in nome suo e per conto del mandante ma di una vera e propria stipulazione autonoma di un contratto di trasporto che non potrebbe che vederlo come spedizioniere-vettore.

Quanto sopra detto, ancorché non definitivo ed esauriente nella elencazione degli elementi atti a distinguere tra i due diversi soggetti che vi emergono, è indicativo di almeno due fatti: il primo, che il Codice civile per stabilire se un'attività composita di trasferimento delle merci **sia assoggettabile al trasporto** piuttosto che alla spedizione necessita dell'elemento giuridico dell'assunzione da parte del soggetto prestatore anche dei rischi da trasporto e quindi della promessa di risultato. Il secondo, che la giurisprudenza (di legittimità e di merito) sempre di più converge nel ritenere elemento prevalente in questa discriminazione, il vero comportamento dello spedizioniere che all'atto pratico, e solo in quello, può dimostrare la vera natura del suo operare.

Non sembri questa puntigliosa ricerca di giustizia - nella collocazione dello spedizioniere in un inquadramento giuridico più complesso di quello, per così dire convenzionale - un cavillo dottrinale perché con l'attribuzione delle prerogative di cui all'art. 1741 Cc per lui si dischiude non solo uno scenario operativo strutturalmente più articolato, ma anche e soprattutto **un diverso regime giuridico** che ponendo in capo allo spedizioniere-vettore, in tutto o in parte, «(...) gli obblighi e i diritti del vettore» come la citata norma stabilisce, del tutto differente risulterà il suo regime di responsabilità, di poi disciplinato dall'art. 1693 Cc con le conseguenze che è facile immaginare dall'applicazione di regole rigorose sull'obbligazione di custodire, prima (1177 Cc) e di produrre risultato, poi (1678 Cc). Cui non viene meno, però, la possibilità di invocare i benefici del diritto pattizio (convenzioni internazionali di trasporto) limitanti il debito risarcitorio del vettore ai valori fissati dalle stesse (7).

Il che, in fondo, ristabilisce una certa **compensazione** alla maggiore sua esposizione ai rischi di perdite materiali «(...) a cagione di trasporto (...)».

## Vettore-spedizioniere

Apparentemente arbitraria potrebbe risultare questa qualificazione che riguarda un ruolo non direttamente canonizzato come le precedenti e che si riferisce a quella di un vettore che si trovi a operare con le prerogative riservate agli

spedizionieri. La circostanza, non di per sé sufficiente a creare esplicitamente il ruolo autonomo di vettore-spedizioniere, è pur tuttavia rilevante e non deve passare inosservata per lo squilibrio dei (già) fragili confini tra obbligazioni e responsabilità di vettori e spedizionieri.

È il caso del **trasporto con rispedizione**, di cui all'art. 1699 Cc, per effetto del quale: «Se il vettore si obbliga di far proseguire le cose trasportate oltre le proprie linee, per mezzo di vettori successivi, senza farsi rilasciare dal mittente una lettera di vettura diretta fino al luogo di destinazione, si presume che egli assuma, per il trasporto oltre le proprie linee, gli obblighi di uno spedizioniere». Il fatto riguarda i vettori che hanno in essere il cosiddetto **servizio di corrispondenza** con loro omologhi/corrispondenti quale potrebbe aversi, per esempio, nel caso in cui una particolare specializzazione merceologica (o geografica) del vettore/trazionista si rendesse necessaria per raggiungere la destinazione finale, oppure il possesso di autorizzazione alla percorrenza/attraversamento di strade/territori particolari che (solo) vettori locali detenessero.

Una circostanza assai diffusa è, per esempio, quella del **corriere autorizzato**, a seguito di apposita assegnazione di incarico da parte di un Ente fieristico, del servizio di trasporto/navetta per il solo trasferimento dal proprio terminale di raccolta al cosiddetto *job-site*, ossia lo *stand* espositivo. La prima parte dell'itinerario (luogo di origine - terminale del vettore esclusivista per la Fiera) è coperta dal vettore scelto

### Note:

(6) Per non risultare in una lettera di vettura stradale in qualità di mittente e quindi per non essere qualificato nel rapporto sottostante con il suo cliente/mandante come spedizioniere-vettore, lo spedizioniere-puro dovrebbe limitarsi a citare quale mittente il nome del suo cliente/mandante (spendita del nome). Ove ciò risultasse difficile (per esempio per difficoltà con il vettore effettivo che non volesse addivenire alla stipula di un contratto in favore di terzi) lo spedizioniere-puro potrebbe far seguire il suo nome (riportato quale mittente) dall'espressione: Per conto di (*on behalf of*) ... con la citazione del nome del suo cliente/mandante. Nei trasporti aerei, la soluzione sta nella duplice emissione di *Master o House Airway Bill* e lo spedizioniere emittente, assumendo il ruolo di consolidatore diventa lui il mittente nei confronti della Compagnia e quindi spedizioniere-vettore nei confronti del suo cliente/mandante (fornitore).

(7) I limiti risarcitori sono indicati per ciascuna modalità in Diritti Speciali di Prelievo - parità convenzionale il cui valore è oggi stabilito dal Fmi - per ogni chilogrammo di merce perduta o danneggiata, nel seguente modo:

- Trasporto stradale: Cmr	=	8,33 Dsp/Kg.
- Trasporto ferroviario: Cim/Cotif	=	16,66 Dsp/Kg.
- Trasporto aereo: Varsavia/Montreal	=	17 Dsp/Kg.
- Trasporto marittimo: il più alto tra:	=	2 Dsp/Kg. e 666,66 Dsp per unità (cassa, gabbia o collo).

dal suo committente, l'ultima parte invece da un altro vettore che riceve le istruzioni di inoltro dal primo vettore che, non potendo interferire con l'attività del collega, di questo diventa «semplice» spedizioniere limitandosi a concludere in nome suo e per conto del suo cliente/committente il contratto del trasporto successivo. Per questo, viene meno, in quel tratto, il suo onere e rischio del mancato risultato, ma sorgono per lui le stesse obbligazioni di uno spedizioniere che concludendo un contratto di trasporto con un vettore (nel caso fosse scelto da lui potrebbe rispondere di colpa in eligendo) ne diventa mittente. Occorrerà quindi che anche nella trasmissione delle istruzioni, tale mittente nel sottostante negozio a prestazioni corrispettive (1678 Cc) che si instaura con i vettori successivi non incorra in qualche «fatto del mittente» (1693 Cc), di cui si è già detto, idoneo a sollevare il vettore da responsabilità diventando «causa liberatoria». Situazioni come queste, in cui la fase esecutiva del trasporto è il risultato di una co-operazione tra più vettori sono in fondo la «materia» da cui trae origine l'intermodalità che, per essere totalmente ignorata dal Codice civile (promulgato nel 1942 e quindi prima del fenomeno evolutivo della logistica del trasporto dovuto alla containerizzazione) trova (non sempre puntuale e comunque non specifica) disciplina nei contratti tipici quali il citato 1699 e 1700. Non potendo, allo stato, far di meglio.

Un'ulteriore precisazione sulla (arbitraria) classificazione del soggetto affidatario di merci a scopo di trasferimento quale «vettore-spedizioniere» (ancorché in qualche modo contemplata dal citato art. 1699 Cc sebbene non in questo stesso modo definita), va fatta in relazione alla possibilità che, sempre nella fase esecutiva, un trasporto eseguito da più vettori sia **considerato diversamente** dall'ipotesi precedente un trasporto con sub-trasporto in cui il primo vettore, allora, si obbliga nei confronti del mittente, suo committente, di fornire la prestazione per l'intero itinerario, dal luogo di partenza a quello di destinazione, assumendosene la relativa responsabilità globale. È questa la premessa per l'intermodalità in cui un unico soggetto (verosimilmente il primo vettore) o quello impegnato nella tratta prevalente si obbliga, oltre a prestare l'opera per la parte di sua stretta competenza, **ad organizzare l'intero trasferimento curando i raccordi operativi e le relazioni contrattuali** con il sub-vettore o i sub-vettori eventualmente coinvolti e da lui designati che soltanto a lui e non al mittente/committente risponderanno. In questo caso (nota o meno all'estero tale forma di cooperazione) il «primo vettore» (di nome e di fatto) concluderà in nome suo e nel suo interesse un contratto di trasporto con il sub-vettore. Diversamente dal mandato di spedizione in cui lo spedizioniere conclude il contratto di trasporto in nome suo e per conto del mittente con un vettore da lui designato, qui il sub-vettore legato da

un contratto di sub-trasporto con il primo vettore, diviene suo ausiliario con facoltà e obbligo, allora, di compiere nei confronti del mittente tutte le operazioni funzionali e necessarie al trasferimento fisico delle merci ovviamente, ma che, proprio per questo (cioè per il fatto di essere ausiliario), pone il primo vettore e non lui quale responsabile del risultato nei confronti del mittente. L'art. 1228 Cc sul punto, così infatti si esprime: «Salva diversa volontà delle parti il debitore che nell'adempimento dell'obbligazione si vale dell'opera di terzi, risponde anche dei fatti dolosi o colposi di costoro». Esattamente l'opposto del mandato di spedizione in cui l'unica responsabilità dello spedizioniere - mente e regia del trasferimento - è nella eventuale mala electio o cattiva scelta del vettore e non certamente del di lui operato dato che questi non rientra tra i suoi (dello spedizioniere) ausiliari.

Per completezza di informazione, va anche citato il caso in cui il mittente sia invece volutamente **parte contrattuale diretta** di uno o più contratti di trasporto con una pluralità di vettori, come si verifica nel caso del trasporto cumulativo (1700 Cc) in cui i diversi vettori impegnati in tratte differenti sono uniti da un unico vincolo contrattuale nei confronti del mittente e in cui, in caso di responsabilità, si applica ove occorra il principio di solidarietà (1292 Cc) e di rivalsa: «Nei trasporti di cose che sono assunti cumulativamente da più vettori successivi, i vettori rispondono in solido per l'esecuzione del contratto dal luogo originario di partenza fino al luogo di destinazione.

Il vettore chiamato a rispondere di un fatto non proprio può agire in regresso contro gli altri vettori, singolarmente o cumulativamente (...)» (8).

Quale ultima considerazione, propedeutica come le precedenti all'ambito della categoria dei vettori contrattuali e dei non meglio identificati operatori di logistica, va aggiunto, sempre in materia di trasporto cumulativo che lo stesso non necessariamente dev'essere concluso dai vettori designati in sincronismo tra loro, nemmeno è richiesta la partecipazione di tutti alla fase contrattuale con il committente, bastando che essi, comunque animati dallo stesso interesse e volontà di partecipazione al trasporto provvedano ad aderirvi anche successivamente alla stipulazione di un contratto di trasporto inizialmente concluso tra committente e uno (solo) dei vettori, definito come primo (qui nel senso cronologico) vettore. E l'adesione, del pari, potrà essere comunque manifestata anche a tale primo vettore (ma con ben altra responsabilità, ovviamente, rispetto a quella del trasporto con sub-vettore).

## I nuovi operatori

Sono figure, queste, impostesi sullo scenario del trasporto multimodale a dimostrazione della citata carenza legislativa

di canoni giuridici espressamente dedicati all'intermodalità e alla logistica del trasferimento e, di conseguenza, a dimostrazione di quanto i citati contratti tipici, così come sono articolati (trasporto, spedizione, appalto, deposito) siano insufficienti e superati nel disciplinare l'attuale evoluta e profondamente variata (rispetto alle tecnologie del 1942) attività di trasferimento (soprattutto se) svolta su scacchieri internazionali e in piena globalizzazione. L'esito, sotto gli occhi di tutti, è quello di figure ibride che si collocano a fianco di quelle tradizionali (vettore puro, spedizioniere puro) alle quali spesso si sovrappongono, colmando i citati vuoti legislativi ma, allo stesso tempo, ingenerando **incertezza interpretativa** sulla loro giusta collocazione giuridica. Soprattutto quando sono gli stessi operatori che, consapevoli o non di suscitare possibile confusione tra gli utenti, si qualificano, al contempo, spedizionieri, vettori e operatori di logistica (9). È ben vero che la domanda di trasporto si è fatta ai giorni nostri sempre più complessa e composita - il che, in buona misura, giustifica questo approccio globalizzante di quasi tutti gli addetti che oltre ai propri tradizionali servizi offrono una serie sempre più allargata di **prestazioni complementari** - ma è anche vero che una parte di questa «migrazione» da un tipo di prestazione classica a un'altra (per esempio: spedizione pura che diventa spedizione e logistica) si spiega con la presenza sul mercato degli operatori di un numero elevato di ex-spedizionieri soprattutto **operatori di dogana**, che alleggeriti professionalmente dal regime Intrastat (10) si «sono dati», per così dire, ad attività se non proprio affini quanto meno consone alla loro preparazione che in qualche modo ha consentito loro di non uscire di scena del tutto e di utilizzare saperi e competenze acquisite. Il proliferare in questi ultimi anni di vettori contrattuali, operatori del trasporto intermodale e, nei paesi anglosassoni, dei Nvocc (*Non - Vessel Operating Common Carrier*) ne è testimonianza.

## Vettore contrattuale

È un'espressione (etimologicamente corretta ma di dubbia efficacia percettiva da parte di tutti i possibili utenti) che gli operatori del sistema trasporto e spedizione internazionale di merci hanno, da pratici instancabili, acutamente mutuato da quello di persone che prevede in precise circostanze l'assunzione da parte del «primo vettore» (in un trasporto di passeggeri con una pluralità di vettori) della responsabilità per l'intero itinerario, in deroga al principio del trasporto cumulativo di persone (1682 Cc) che così, sul punto, letteralmente prescrive: «Nei trasporti cumulativi ciascun vettore risponde nell'ambito del proprio percorso (...)». L'eccezione, allora, si trova nel trasporto in cui il vettore (identificabile per comodità con il primo di una serie di vettori successivi), obbligato a eseguire il trasporto per l'intero itinerario, si

avvalga di vettori successivi (come fossero suoi sub-vettori) per tutto l'itinerario o parte di esso da egli medesimo non direttamente coperto. È il caso, normalissimo, del trasporto aereo in cui il primo vettore - che rilascia il biglietto - è l'unico obbligato nei confronti del passeggero ancorché le tratte successive (*legs*) vengano coperte da altre Compagnie (che siano in *code-share* o no tra di loro, poco importa). Tale primo vettore, allora, assume la posizione di vettore contrattuale. In forte analogia con questa procedura, lo spedizioniere che si occupa di multi modalità e intermodalità concludendo più contratti di trasporto con una pluralità di vettori (diversi anche nella modalità di esercizio) necessari a raggiungere, per vie di scorrimento diverse, la località di destinazione e quindi funzionali a queste tipologie complesse di trasporto, non si limita alla stipulazione contrattuale da commissionario del trasporto, ma da vettore, (comunque *sui generis*) come se i vettori successivi da egli stesso scelti e a lui rispondenti per vincoli contrattuali fossero dei sub-vettori. (Anche se lo spedizioniere, vettore non è). In tal modo, lo spedizioniere acquisisce la gestione, l'onere e il rischio del trasporto per l'intero itinerario che in caso invece di frazionamento comporterebbe per il fornitore di merce (il mandante della spedizione) il non facile superamento del diaframma elevato da ognuno dei singoli vettori per tutelare i propri interessi attraverso **clausole di esonero** (da responsabilità) che servono a circoscrivere la loro responsabilità al solo ambito di interesse, che è la tratta di competenza. E solo chi abbia quindi interessi propri nella sola tratta di competenza trascurando i percorsi a lui precedenti e successivi (attraverso le citate clausole di esonero) potrà assumere obbligazioni e responsabilità superando il suo *status* di semplice commissionario per assurgere a quello

### Note:

(8) Nel trasporto cumulativo di persone ogni vettore risponde per il tratto di propria competenza (1682 Cc) diversamente da quella di cose in cui non può che applicarsi il principio di solidarietà tra i vettori. La differenza si spiega semplicemente con il fatto che nel trasporto di persone diversamente da quella di merci, è possibile l'accertamento preciso del tratto di itinerario in cui si è verificato il danno.

(9) È pratica diffusa in Italia come all'estero di riportare sulle pareti dei mezzi stradali («telonati», bilici, autocarri, autoarticolati, ecc.) espressioni quali: «Trasporti internazionali, spedizioni, logistica» o equivalenti.

(10) Dal 1° gennaio 1993, gli (allora) Stati europei costituenti l'Unione, procedevano all'abbattimento delle barriere doganali tra di loro e la conseguente circolazione delle merci, non più soggetta al processo doganale, diventava «libera». I diversi milioni di operazioni doganali in meno hanno però influito negativamente com'è intuibile, sui livelli occupazionali di spedizionieri doganali e doganalisti, molti dei quali si sono allora convertiti in operatori di logistica.

di vettore; sui generis fin che si vuole, ma sempre vettore ancorché contrattuale e non di fatto.

Nel trasporto di merci con una pluralità di vettori di cui quello marittimo fosse il prevalente, si usava emettere una polizza di carico diretta (Tbl = *Through bill of lading*).

Ora, invece, superata e quasi del tutto sostituita dalla polizza combinata (*Combined for shipment bill of lading*) che nel trasporto intermodale o multimodale - esaltato nelle rese da magazzino a magazzino (*warehouse to warehouse*) e da porta a porta (*door to door*), soprattutto a *container* completo (11) (Fcl = *Full container loaded*) - rappresenta un **documento di trasporto unico** che raccoglie in sé tutti gli aspetti contrattuali relativi all'intero itinerario che inizierà non più da un porto di imbarco (*port of loading*) per terminare a quello di sbarco (*port of unloading*), bensì da un luogo di presa in consegna (*place of receipt*), verosimilmente un punto all'interno del paese di partenza, per terminare al luogo di riconsegna finale (*place of delivery*), anch'esso posizionato possibilmente in località interna o di terraferma e comunque non corrispondente al porto di sbarco. L'intero itinerario, appunto, di cui solo un soggetto quale uno spedizioniere che non è vettore è in grado, sormontando i contrapposti interessi di ciascun vettore, di curarne programmazione, regia ed esecuzione: sotto un unico contratto di trasporto, appunto, di cui lui, però, diventa, qui sì, parte legittimata e attiva con relativa responsabilità (sul mancato risultato e sul «perimento» della cosa) verso il mandante, anche se manca la sua personale prestazione materiale di trasferimento, in questo caso «dettaglio» del tutto ininfluenza. Rimane comunque un'obbligazione di natura intellettuale, prestata però a quella materiale del *facere* all'unico scopo di rendere possibile l'avventurarsi nella tipologia del trasporto multimodale soprattutto unito in container, in piena assenza, come attualmente ci si trova, di un preciso quadro di riferimento internazionale (12). Un efficace strumento documentale e contrattuale in uso presso quegli spedizionieri che operano in questo delicato ambito e che consenta di superare tutte le riserve mentali e le citate contrapposizioni: di interesse dei vari soggetti giuridici che si accostano, è costituito da una **speciale polizza di carico** messa a punto, più che approvata, dalla svizzera Fiata (*Fédération Internationale des Associations de Transitaires et Assimilés*) rilasciabile, oltre che da vettori, anche da spedizionieri - purché ammessi e autorizzati dalla stessa Fiata a farlo, ovviamente - che oltre a rappresentare un documento unico di trasporto estende la responsabilità del soggetto emittente (anche se spedizioniere) a tutto l'itinerario globalmente considerato, verosimilmente copribile da più modalità e mezzi di trasporto e quindi da una pluralità di vettori.

Si tratta della, ormai nota, Fbl o Fiata *Bill of lading*, appunto, che rappresenta, allo Stato, **il più sicuro, evoluto,**

**completo e accettato documento di trasporto multimodale** che, assieme alla citata polizza di carico combinata, fa di uno spedizioniere puro, un **vettore contrattuale**. Qui, il fisiologico, e a volte numeroso cambio di vettore effettivo per ciascuna delle singole tratte/modalità rende opportuna l'emissione di un documento (soprattutto se rappresentativo delle merci quali un titolo di credito come la polizza di carico) da parte di un solo soggetto: il vettore contrattuale, appunto. Sulla particolare e composita figura di vettore con-

#### Note:

(11) Il *container* viaggerà con lo status Lcl o *Less Container Loaded* nei trasporti a *groupage* ovvero quando il carico è promiscuo, cioè appartenente a differenti caricatori, solo incidentalmente uniti e accomunati tra loro, in una sorta di comunità viaggiante, dall'unico obiettivo di far pervenire la propria singola spedizione a un'unica destinazione, di poi riconsegnata a destinatari diversi oppure, sempre a carico promiscuo originato da soggetti diversi, ma diretto alla stessa unica destinazione. Un carico misto contenuto dentro un container che prevede quindi, stante il suo frazionamento, l'emissione di tante polizze di carico quanti sono i caricatori (*shipper*). Diversamente, il container assume lo status Fcl o *Full Container Loaded* quando viaggia - riempito o no, non fa differenza - con il carico di un unico caricatore, diretto a un'unica destinazione. Che può essere la destinazione finale ossia la località di riconsegna (*place of delivery*) o il porto di scaricazione (*port of unloading*) da dove, in quest'ultimo caso, proseguire per possibili stesse località di destinazione, una volta deconsolidato al porto di scaricazione o presso un terminale di un consolidatore/deconsolidatore (spesso uno spedizioniere e/o un qualsiasi ausiliario del vettore). Due diverse possibilità (Lcl e Fcl) queste, che pongono sul vettore marittimo di un trasporto multimodale containerizzato, due diversi gradi di responsabilità tutt'altro che irrilevanti anche nella emissione del documento principe ossia la polizza di carico. Il carico *groupage* appartenente a più mittenti viene ricevuto dal vettore (e/o da suoi ausiliari di terra) e quindi caricato a suo onere e rischio nel container che, così riempito, non potrà certamente esimere il vettore dal riconoscerne il contenuto. Nello status Fcl, invece, il carico viene ricevuto dal vettore già containerizzato (container riempito, chiuso e sigillato dal caricatore) cosicché il vettore è obiettivamente impossibilitato a controllarne la corrispondenza/conformità con la documentazione di trasporto. Il che, oltre a liberarlo dalla responsabilità per le operazioni di caricazione/riempimento del container gli consente di annotare con apposite riserve scritte la polizza di carico: le note *said to contain* o *shipper's stow, load and count* ed equivalente. Ossia una vera e propria manleva da obblighi e responsabilità afferenti non solo alle operazioni di preparazione (al viaggio per mare) del carico, ma anche al vizio occulto (422 Cdn) delle merci e «(...) dalla natura o dai vizi delle cose stesse o dal loro imballaggio (...)» di cui si dice anche sul Codice civile (1693, 1° comma).

(12) Con approccio per così dire manicheo, la Corte di Cassazione si esprime decisamente in favore della norma del Codice (1699 - 1700 - 1741 ...) quale disciplina regolamentatrice dell'attività, in Italia, della tipologia di trasporto multimodale. In attesa e in mancanza di altro, ovviamente.

trattuale va anche aggiunto, al fine di precisarne la sfera e la magnitudo di responsabilità, che a fronte di un'assunzione da parte sua di obblighi di risultato nei confronti del mandante (altrimenti non sarebbe vettore), non corrisponde una regola uniformemente approvata e applicata sulla precisa indicazione del debito risarcitorio né su eventuali elementi limitativi del livello indennitario, quali invece sono invocabili dai vettori di fatto attraverso le singole convenzioni internazionali di trasporto, mancando appunto, per tale tipologia di trasporto, una accettata e condivisa disciplina pattizia che regoli anche l'attività dei suoi addetti. I quali andrebbero trattati secondo le norme di diritto interno, e cioè male, dato che, per restare al nostro Codice, a causa di tale carenza legislativa, il vettore contrattuale (figura sconosciuta al Codice) finirebbe col rispondere del valore integrale del danno non potendo appellarsi ad altro strumento pattizio interno (13), né alle citate convenzioni, riservate, si ribadisce, ai soli vettori di fatto.

Su questa attività in ambito internazionale va fatta un'ulteriore considerazione: si va qui affermando l'equiparazione tra vettore di fatto e vettore contrattuale (se non addirittura il concetto di responsabilità solidale) per azioni che possono essere rivolte indifferentemente all'uno o all'altro, senza pregiudizio dei rispettivi diritti, che vede però una crescente tendenza da parte degli aventi diritto a preferire l'opzione vettore contrattuale perché verosimilmente più agevole e spedita anche per la loro (degli aventi diritto) quasi sempre maggiore forza contrattuale nei confronti di uno spedizioniere (vettore contrattuale) piuttosto che di un vettore (di fatto), soprattutto se titolare, per esempio, di Compagnie di navigazione aerea o marittima. A riprova di questa tendenza, soprattutto sull'affermazione della solidarietà di responsabilità tra vettore contrattuale e vettore di fatto, va ricordato che la convenzione di Montreal del 1999 sul trasporto aereo introduce, per la prima volta nella storia del diritto pattizio collegato al trasporto internazionale, il concetto di responsabilità solidale (art. 41) tra questi due soggetti che, sempre per la prima volta, vengono citati in chiaro con la loro definizione rispettivamente di *Actual Carrier* e *Contracting Carrier* (art. 39) in cui quest'ultimo risulta essere il soggetto giuridico che stipula un contratto di trasporto (disciplinato dalla convenzione) con il mittente delle merci e con il vettore di fatto che, invece, esegue materialmente il trasferimento. Non sorprenderà allora come, per effetto della citata solidarietà di cui all'art. 41 della convenzione, gli atti e le omissioni del vettore di fatto siano opponibili anche al vettore contrattuale. Il vettore contrattuale che si trovi investito di questo ruolo per aver emesso, da spedizioniere, una polizza combinata, troverà disciplina della sua responsabilità e della limitazione del suo debito risarcitorio all'interno delle **Condizioni generali di trasporto** riportate sul

verso della polizza di carico (potrebbe essere diversamente?). Secondo questa procedura, alcuni vettori contrattuali - i siffatti spedizionieri - stampano in proprio le polizze con riportate delle regole sui limiti di responsabilità che prevedono l'applicazione dei limiti risarcitori specifici previsti dalle singole convenzioni di trasporto per le tratte diverse da quella marittima (solitamente la convenzione Cmr per la tratta stradale e di Varsavia per quella aerea o Cim/Cotif per quella ferroviaria) ove naturalmente vi sia prova che il danno si sia prodotto in uno di tali ambienti. Al vettore contrattuale, così risultante per l'emissione di una Fbl (polizza Fiata), invece, il limite risarcitorio è quello della convenzione di Bruxelles del 1924 e successivi protocolli dell'Aja e Visby del 1968, cioè di 2 Dsp/Kg. lordo. Salvo, in entrambi i casi, quando il mandante della spedizione, qui committente (forse anche a sua insaputa) di un contratto di trasporto con un vettore contrattuale, si avvale di una dichiarazione di valore sul documento di trasporto in tal guisa che il danno verrebbe indennizzato per il valore dichiarato (verosimilmente sempre corrispondente a quello integrale).

Un'ulteriore, ma solo dottrinale, considerazione, va fatta sulla **modalità tecnica di esecuzione di un trasporto** che se nasce, per così dire, monomodale e successivamente, per esigenze tecniche prevede invece il ricorso a più e/o diversi mezzi/modalità di trasporto, rimane monomodale agli effetti giuridici non dando avvio né vita a negozi e soggetti di natura diversa da quelli del contratto di trasporto propriamente detto (1678 Cc). Salvo diversa volontà delle parti, come sempre, del resto.

### Multimodal transport operator: Mto

Anche qui, come nel caso del vettore contrattuale, l'operatore assume la complessiva esecuzione del trasporto (che non risulta dalla sommatoria dei singoli trasporti monomodali) - eseguito da una pluralità di mezzi, modalità e vettori con l'obbligo di risultato e rischi/responsabilità a suo carico - ma con una differenza che, ancorché non canonizzata da norme (stante l'inesistente quadro giuridico di riferimento in tale ambito, come si è visto) tale attività è pur sempre suffragata da prassi e usi ormai consolidati. Sul piano operativo, allora, tale operatore del trasporto multimodale (Mto) è solitamente anche dotato di magazzini e depositi, cosa non necessariamente richiesta invece al «semplice» spedizioniere, ancorché fattosi vettore contrattuale per le suddette esigenze operative. Operatore, questo Mto, maggiormente

#### Nota:

(13) Il dlgs 21 novembre 2005, n. 286 limita a 1 euro per chilogrammo il debito risarcitorio dell'autotrasportatore a seguito della liberalizzazione della sua attività (Gu 9 gennaio 2006, n. 6).

strutturato che utilizza i propri magazzini e depositi non solo per le merci in transito ma, con un occhio alla logistica, per lo stoccaggio e gestione delle scorte per conto del suo cliente. Da questa versione più verticalizzata dello spedizioniere-vettore contrattuale, l'utente ha maggiori e diverse aspettative raccolte in un'offerta completa di trasporto e servizi aggiuntivi - oggi più che mai apprezzati dagli utenti alle prese con il regime logistico del *just in time* - che è quella tipica degli operatori Mto, da noi forse meglio conosciuti con il citato appellativo di Otm: Operatori del trasporto multimodale. Parlando generalmente di quest'ambito operativo, cioè il **trasporto per combinazione di modalità** e/o con una **pluralità di vettori**, è bene anche fare una precisazione in merito alla sottile differenziazione tra intermodalità e multimodalità, ai più non familiare. La distinzione non è puramente etimologica, contenendo elementi che potrebbero avere rilievo ai fini contrattuali e quindi giuridici, al punto che è la stessa Conferenza dei Ministri dei Trasporti (Cemt) che provvede a dare le corrette definizioni:

**Intermodalità:** è così definito il «(...) trasferimento di merce che utilizza più modi di trasporto, ma con una stessa modalità di carico, senza rottura del carico stesso (...)».

**Multimodalità:** è il «trasferimento di merce che utilizza almeno due modi di trasporto diversi (...)».

Ora, il soggetto che opera in entrambi questi ambiti, comunque espressione del trasporto combinato (la citata combinazione intesa come connessione di più e diverse monomodalità di trasporto nessuna funzionalmente subordinata all'altra), è in grado di offrire un **servizio globale** di organizzazione di un'intera catena di spedizione/trasporto con capacità di intrattenere, a qualsiasi livello (operativo e contrattuale, quindi) rapporti con la congerie di soggetti coinvolti in tale caratteristica attività, ossia spedizionieri, vettori e ausiliari.

Al pari, però, dello spedizioniere che - adeguandosi a determinate pratiche operative (emissione di un unico documento di trasporto e/o di documenti di trasporto in suo nome, raccordo contrattuale con i diversi vettori, assunzione di responsabilità, fatturazione e *forfait*, ecc.) - diventa vettore (contrattuale), anche l'operatore di trasporto multimodale assume questa posizione caratterizzata dalla stessa responsabilità per rischi e danni da perimento della cosa per l'intero percorso.

In relazione al **grado di responsabilità** di questo operatore, la citata mancanza di apposita disciplina uniforme (la convenzione di Ginevra del 1980 sul trasporto multimodale, mai ratificata e quindi del tutto inoperativa, oltre all'assenza nel Codice civile come in quello della navigazione, di specifica disciplina per questa tipologia di trasporto) acuisce la difficoltà a stabilire con precisione i suoi livelli di responsabilità e (gli eventuali) limiti risarcitori per perdite e avarie del

carico oggetto del trasferimento da lui interamente organizzato. In attesa, allora, di un rilancio della convenzione di Ginevra (per la precisione si tratta della *United Nations Convention on International Multimodal Transport of Goods*, firmata a Ginevra il 24 maggio 1980) o della messa a punto di uno strumento totalmente nuovo e innovativo, trascorso ormai da quasi un trentennio dalla sua comparsa, andrebbero agevolmente, e ciò per un criterio di precedenza ed equità, richiamate le convenzioni internazionali di trasporto applicabili alle diverse modalità utilizzate per le singole tratte: un sistema a rete, praticamente, ma con il limite, non irrilevante, della difficoltà obiettiva all'individuazione della tratta coperta da un determinato vettore, con il risultato in questo caso della snaturazione del trasporto multimodale che, come si è già detto, non è la sommatoria di più trasporti monomodalità, ma un servizio unitario.

Al vuoto normativo in atto, le parti possono pur sempre trovare nella trattativa privata rimedio alle diverse patologie, nulla impedendo loro di fare anche riferimento quale modello comportamentale e di ispirazione non solo alla citata convenzione di Ginevra del 1980, ma anche alle Unctad/Icc *Rules for Multimodal Transport* (ossia le regole messe a punto dalla Conferenza delle Nazioni Unite sullo sviluppo dei Commerci e dalla Camera di Commercio Internazionale) edizione 1992, in cui anche il **regime di responsabilità** dell'operatore multimodale trova disciplina. Comunque patizia, sia chiaro.

## NVOCC

È una figura professionale prevista nello *Shipping Act* 1984, degli Stati Uniti, per **distinguere nettamente compiti e responsabilità** di vettori di fatto e vettori solo contrattuali. L'acronimo sta rispettivamente per:

- *Non-Vessel Operating Common Carrier* (quando il soggetto, vettore contrattuale, non ha l'esercizio della merce);
- *Non-Vessel Owning Common Carrier* (quando il soggetto, vettore contrattuale, non è armatore e/o proprietario di nave).

Più precisamente il Nvocc è un vettore commerciale (e quindi non di fatto) che non ha l'esercizio della nave con cui il trasporto da lui organizzato viene materialmente eseguito e il cui collegamento con il vettore marittimo effettivo consiste nel fatto che in polizza di carico la sua posizione è quella di *shipper* (caricatore) ovvero di mittente contrattuale del trasporto, al pari dello spedizioniere nella funzione di parte contrattuale del negozio giuridico del contratto di trasporto concluso in nome suo con il vettore effettivo (1737 Cc). Diversamente, però, dallo spedizioniere puro - che secondo il nostro ordinamento giuridico non è soggetto a controllo né sul possesso di particolari requisiti (se non di quello della «capacità economica» un tempo prevista, assieme all'ono-

abilità e alla capacità professionale, solo per i vettori) né sulla sua professionalità nemmeno quando assume il ruolo di vettore contrattuale (quando invece per quello di fatto si configura addirittura una responsabilità *ex recepto* e, non da poco, una vera e propria presunzione di responsabilità) - l'attività del Nvocc è soggetta all'ottenimento di apposita licenza che viene rilasciata solo previo accertamento del possesso dei previsti requisiti e il superamento di prove adeguate cui la *Federal Maritime Commission* sottopone tali aspiranti. Anche qui, allora, (come per i vettori stradali effettivi nazionali che con legge 294/71 devono dimostrare di possedere i 3 requisiti suddetti), il Nvocc deve:

- a) **prestare** garanzia fideiussoria a garanzia della sua capacità di sostenere i suoi impegni finanziari (compresa la capacità indennitaria in caso di danni alle merci);
- b) **depositare** le proprie tariffe presso la *Federal Maritime Commission*, a garanzia dell'utente;
- c) **nominare** un agente residente in Usa nel caso in cui il Nvocc non sia di nazionalità americana.

Nella sua attività, per così dire, corrente il Nvocc emette polizze di carico marittime quale mittente come il citato spedizioniere-vettore, se non addirittura *as carrier*, ponendosi sul mercato con un'offerta completa per servizi da porta a porta, in cui però l'emissione di proprie «sottopolizze» (*house B/L*) che spesso si adatta a fare per compiacimento della clientela (poco propensa a rendere palesi nomi di caricatori e/o tariffe noli, ecc.) diviene, tramite annotazioni di comodo («*for the master*», per esempio) pratica discussa e un po' *borderline* per la possibilità che gliene deriva di aggirare le responsabilità proprie del vettore.

Il Nvocc è sotto osservazione, sia in America che nel nostro paese dove negli ambienti giuridici e giudiziari è considerato alla stregua di un vettore a tutti gli effetti - anche se non ha l'esercizio o la proprietà della nave - con tutte le relative responsabilità.

A fronte di questa qualifica di vettore (in Usa come da noi) il Nvocc acquista anche il **diritto a invocare i relativi limiti risarcitori sui danni materiali alle merci**, ma non quelli previsti dalla *Llmc* sulla responsabilità armatoriale (14).

## Operatore logistico

Se si eccettuano pochissimi casi, non esistono paesi che si siano dati discipline specifiche per l'attività di fornitore di servizi logistici, né esiste una disciplina uniforme internazionale. Stante, anche qui, il vuoto legislativo, il problema è quello di **individuare la normativa applicabile a questo contratto atipico** che ha riflessi non solo sulle obbligazioni del fornitore, ma anche sul regime di responsabilità applicabile, dato che potrebbe risultare diverso a seconda di quello fra i contratti tipici che sarà il modello di riferimento per l'attività (prevalente) svolta dall'operatore logistico. È, a tale

proposito, ormai accettato che le tipologie operative in cui si esplicita tale attività sono: il **trasporto**, il **deposito** e la **produzione**. E a tali contratti tipici si dovrebbe fare riferimento per disciplinare il rapporto insorgente tra utente e operatore, se le tre diverse attività fossero tra loro distinte. Ma quando l'operatore logistico offre un pacchetto composto che solo così risponde alle effettive esigenze della clientela, è consigliabile che le parti, nella loro autonomia negoziale, si informino a una fattispecie più vecchia e collaudata (di quello di fornitura logistica) rientrando sempre nel novero dei negozi giuridici atipici misti, che è il contratto di trasporto intermodale di cui si è parlato. Il problema più critico rimane sempre il regime di responsabilità dell'operatore logistico che, al pari del vettore contrattuale ed Mto, potrebbe, ove non fosse nota la tratta di percorso su cui il danno si è prodotto e di cui si è già detto, oppure non fosse noto a quale dei tre diversi negozi giuridici tipici (trasporto, deposito, produzione) l'evento dannoso fosse attribuibile, ispirarsi a una delle teorie sviluppatesi nel tempo e negli ambienti operativi:

1) **la teoria della prevalenza**, in cui, come dice l'espressione, si applica al contratto atipico (intermodalità, logistica) quella disciplina che riguarda il contratto prevalente (per esempio, il trasporto più lungo, oppure, nella fornitura dei servizi logistici, l'elemento prevalente quale potrebbe essere il deposito, oppure il trasporto, ecc.);

2) **la teoria del già citato sistema a rete** in cui, al pari del frazionamento del trasporto per riuscire a collocare il danno in una determinata tratta, così nella logistica il frazionamento dell'offerta unitaria (il pacchetto), consentirebbe di applicare a ogni singolo suo elemento la relativa normativa.

Procedure, queste, che per alcuni aspetti potrebbero avere anche un che di farraginoso almeno nella loro fase applicativa e che da sole giustificano l'auspicio di poter finalmente disporre di una normativa internazionale capace non solo di esprimere la necessaria uniformità di regolamentazione contrattuale, ma anche quella di offrire **concordi e costanti parametri indennitari** posto che è soprattutto sui limiti risarcitori che il sistema, segnatamente logistico-multimodale, entra in crisi. Obiettivo, questo, non troppo né necessariamente ambizioso se si desse avvio alla messa a punto di convenzioni internazionali anche su queste specialità mercantili o se solo si accelerasse sull'adesione ai già esistenti strumenti di ratifica come la più volte citata convenzione di Ginevra del 1980.

### Nota:

(14) Cfr. dello stesso autore: «*Llmmcc: una convenzione «a responsabilità limitata» su Commercio internazionale n. 19/1999, p. 785.*





LA LIBRERIA ON LINE DEL PROFESSIONISTA

L'estratto che stai visualizzando  
è tratto da un volume pubblicato su  
ShopWki - La libreria del professionista

[VAI ALLA SCHEDA PRODOTTO](#)