

World Chambers Congress Community, Identity, Vision A memorable 9th World Chambers Congress

By Peter Mihok



The 9th World Chambers Congress in Torino was a unique opportunity to examine the current priorities and latest developments affecting the extensive and influential global network of chambers of commerce.

Under the theme "Community, Identity, Vision", the ICC WCF Congress was co-organized this year with the Torino Chamber of Commerce, Industry, Crafts and Agriculture and brought together over 1,300 delegates from a record 115 countries.

Taking part every two years in a different region of the world the World Chambers Congress is a unique global platform for chambers to share expertise, boost capacity building capabilities and leverage chamber innovation to benefit business communities in all parts of the world.

The exciting 9th World Chambers Con-

gress programme was specifically tailored to respond directly to chamber needs and featured plenary and pragmatic workshops sessions with over 140 speakers as well as business matching activities and other valuable networking opportunities.

Plenary panels on international trade in the 21st century, global mobility and a sustainable world – food, energy and natural resources also covered topics that demonstrate the courage of chambers to also devote themselves to challenging and vital topics in today's volatile and fast-paced global economy.

Indeed 'change' is a primary characteristic of our time, favouring those who are prepared and courageous of mind. During their long history chambers have continually proved that they are able to respond positively to changes.

And they have not been only passive participants, but have often been the initiators of change.

For more than 50 years the World Chambers Federation has been the champion of the worldwide community of over 12,000 chambers and the Congress is a prime example of how we use our network, our knowledge and our know-how to keep pace with the evolving needs of chambers and their respective business communities.

segue a pagina 2 ➔

APPROFONDIMENTI

Speciale CETA

I primi passi della politica di investimento europea: l'Accordo UE-Canada



pagina 8 ➔

NOTIZIE

Tripartite Free Trade Area: Un passo ulteriore verso il Mercato Unico Africano



Continental Free Trade Area to Boost Intra-Africa Trade

The C-FTA will be Based on the:

- ECOWAS FTA
- Tripartite FTA

pagina 14 ➔

WORLD CHAMBERS CONGRESS

- I vincitori della World Chamber Competition
- Presentata la Carta dei diritti degli imprenditori

COMMISSIONI ICC

Proprietà Intellettuale

- Recenti sviluppi in materia di brevetto europeo con effetto unitario

Questioni Fiscali

- Il cammino della *Voluntary Disclosure*

APPUNTAMENTI ICC ITALIA

SEMINARIO

- **CONTRATTI NAZIONALI E INTERNAZIONALI DI FRANCHISING**

Roma, 7 luglio 2015

SAVE THE DATE

CONFERENZA

- **Towards a Transnational approach for Choice-of-Law Clauses**
Roma, 11 settembre 2015

SEMINARIO

- **Incoterms 2010 e Assicurazioni**
Roma, 29 settembre 2015

APPROFONDIMENTI

Speciale CETA

- I primi passi della politica di investimento europea: l'Accordo UE-Canada
- Grandi opportunità per le imprese italiane in Canada grazie al nuovo trattato CETA

INTERNAZIONALIZZAZIONE

- Riflessioni sull'Internazionalizzazione delle Professioni

NOTIZIE

- Nominato il nuovo Presidente della Corte Internazionale di Arbitrato ICC
- Il Third Party Funding (TPF) nell'arbitrato internazionale
- Tripartite Free Trade Area: Un passo ulteriore verso il Mercato Unico Africano

World Chambers Congress



Community, Identity, Vision. A memorable 9th World Chambers Congress

[↪ continua da pagina 1](#)

Chambers play a pivotal role in the growth of the private sector. As the backbone of all economies, small- and medium-sized companies in particular count on chambers to ensure sound policies from governments are implemented. That is why we make it our business to strengthen their businesses.

At WCF we believe in the power of the chamber movement to spur economic growth, prosperity and sustainability – from grassroots to the global level. But to access global markets and contribute more effectively to economic growth, local businesses require an encouraging business environment. For this, they look to chambers of commerce and industry.

For more than 400 years, chambers have been the leading business organizations within their communities supporting entrepreneurship, advocating policies that improve the conditions for doing business, realizing potential of companies, and helping them face new challenges: from climate change to cybercrime. All while promoting ethical standards of practice and sustainability.

Through our work to promote business best practices and to provide quality services, chambers have built a reputation of trust.

It is this mark of distinction and quality that I am committed to strengthening.

At WCF we take this mission to heart – promoting and protecting the role of chambers as an effective intermediary between governments and businesses.

In the last few years we have undergone significant changes in our structure that ultimately empower us to do more to help support chambers in their daily activities.

During the Congress we unveiled two sets of principles that WCF has been empowered to produce through this kind of collective work: Our Chamber Declaration and our new Guiding Principles to Defend the Rights of Entrepreneurs

The Chamber Declaration summarizes all the basic principles of the World Chambers Federation and presents WCF as a network which provides innovative and relevant services in order to strengthen its members. And one which helps companies to discover new horizons, and to operate on the basis of ethical and sustainable business practices.

[>>](#)



The Declaration encourages chambers to continue their efforts to:

- **ensure fair and efficient business regulations and taxation,**
- **promote the protection of intellectual and private property rights,**
- **promote an educational system that prepares people for employment and provide vocational training,**
- **provide a lead role in the internationalisation of companies, and**
- **help companies to adapt to a changing environment.**

In the Declaration, besides other activities, chambers have committed to:

- **promote global interconnections and exchanges between local, national and international chamber networks,**
- **help companies, especially SMEs, to adapt to the changing digital world and implement new e-commerce/e-business techniques and best practices;**

A modern and future-oriented society depends on entrepreneurs - people who are risk-takers, innovators and investors. The on-going trend of expanding the duties and obligations of entrepreneurs makes it necessary to define their basic

rights. Rights that cannot be derogated from, except in accordance with the standards identified in another crucial document of WCF, our Guiding principles for chambers in shaping legislation (Defending entrepreneurs rights).

The purpose of these guiding principles is to recognize the right of the entrepreneur to freedom of management. And to respect their contribution to the state economy. They are also designed to support chambers of commerce in shaping legislation in defending the rights of their local entrepreneurs.

Entrepreneurs have the right to work together. And through chambers of commerce and business associations, take common actions in accordance with the law.

These two new papers define our role as interlocutors between governments and business, call on international agencies and governments to recognize this role, and pledge the continued commitment of chambers to promote high business standards.

It is the passion and active engagement of the delegates and speakers that made the 9th World Chambers Congress one of the most successful Congresses to date and one that has contributed greatly to our goal of unleashing the potential of our unique chamber network.

We look forward now to continuing the partnerships and conversations struck up in Torino until we gather again for the 10th World Chambers Congress to take place in Sydney, Australia, 19 - 21 September 2017.

Peter Mihok

Chairman of the ICC World Chambers Federation

I vincitori della World Chambers Competition



Lo scorso 12 giugno, a chiusura del World Chambers Congress, durante il Gala Dinner, sono state proclamate le Camere di Commercio vincitrici quali miglior progetto innovativo nelle 4 categorie della World Chambers Competition.

Tra i 79 progetti presentati dalle Camere di Commercio di 39 paesi, valutati da 38 giudici di nazionalità diverse, sono risultate vincitrici per la categoria Best Policy Advocacy Project la Camera di Commercio di Santiago (Cile) con il progetto dal titolo "The national register of suppliers to the Chilean state", per la categoria Best Unconventional Project la Camera di Commercio di Calgary (Canada) con il progetto "Post-Flood Recovery & Business Continuity", per la categoria Best Job Creation and Business Development Project la Camera dell'Industria di Kocaeli (Turchia) con il progetto "Our Village", mentre vincitrice come miglior progetto nella categoria Best Corporate Social Responsibility è la Camera di Commercio finlandese con il progetto "Women Leaders Programme".

L'appuntamento con il prossimo Congresso Mondiale è per il 19-21 settembre 2017 a Sidney in Australia, dove, anche in questa occasione, parteciperanno le Camere di Commercio di tutto il mondo per condividere e confrontarsi sulle *best practice* nel mondo del commercio internazionale.

Presentata la Carta dei diritti degli imprenditori



La WCF - World Chambers Federation - ha presentato durante il World Chambers Congress di Torino la "Entrepreneurs Bill of Rights", all'interno di una guida dedicata alle Camere di Commercio intitolata "Guiding principles for chambers in shaping legislation - Defending entrepreneurs' rights", volta a sostenere il loro ruolo quali unici e insostituibili enti di rappresentanza degli interessi locali delle imprese. Una delle missioni principali delle Camere di Commercio è, infatti, quella di contribuire alla formazione di politiche economiche e industriali da parte dei governi locali elaborando proposte che tutelino gli interessi delle imprese che esse rappresentano. La guida contiene 12 principi chiave cui le Camere di Commercio devono ispirarsi per elaborare tali proposte.

Di fronte all'aumento di doveri e obblighi a carico degli imprenditori si è avvertita sempre più l'esigenza di elaborare una "Carta dei diritti degli imprenditori", con l'obiettivo di tutelare e far riconoscere i diritti degli imprenditori, considerando anche che la forza e la stabilità

di un paese si basano soprattutto sulla capacità imprenditoriale.

Anche il Presidente del WCF, Peter Mihok, durante la presentazione ha voluto sottolineare l'importanza che riveste la figura dell'imprenditore quale creatore non solo di posti di lavoro, ma di valore e di innovazione in quanto, investendo le proprie risorse e assumendosi così dei rischi, contribuisce alla creazione del PIL, evidenziando così come, in un'economia che si fonda sul libero mercato, sul diritto alla proprietà e alla competizione, sia necessario creare e proteggere quelli che sono i diritti degli imprenditori.

Le Camere di Commercio devono porsi come obiettivo quello di dar voce alle imprese locali e sostenerle in tutte quelle battaglie che esse non sono in grado di sostenere da sole.

I dodici principi fondamentali che la Carta riconosce agli imprenditori sono la difesa dei diritti di proprietà, il rispetto dei diritti fondamentali dell'individuo, la libertà contrattuale, l'esimente da condanne penali per controverse finanziarie derivanti da rapporti di lavoro, la proporzione delle sanzioni economiche, il divieto di misure fiscali retroattive, la non obbligatorietà nelle politiche relative alle assunzioni, il diritto esclusivo di determinare la struttura dell'impresa, la non imposizione di attività economiche "inusuali", l'apertura di un canale consultivo permanente con le istituzioni pubbliche, la non eccessività della burocrazia e la libertà di associazione.

Commissione Proprietà Intellettuale

Recenti sviluppi in materia di brevetto europeo con effetto unitario

di Paola Nunziata



Il 13 maggio scorso il Comitato Interministeriale per gli Affari Europei, presieduto dal Sottosegretario agli Affari Europei Sandro Gozi, ha avviato un processo di revisione della precedente decisione del Governo di non aderire ai Regolamenti CE nn. 1257/2012 e 1260/2012, relativi all'attuazione di una cooperazione rafforzata tra Stati membri dell'Unione Europea per l'istituzione di una tutela brevettuale unitaria e del relativo regime di traduzione.

L'avvio del suddetto processo, che ha posto a livello politico le condizioni necessarie per l'adesione da parte dell'Italia al sistema del brevetto europeo con effetto unitario e per la ratifica dell'Accordo internazionale per l'istituzione del Tribunale unificato dei brevetti del febbraio 2013, è stato accolto con estremo favore dal mondo dell'imprenditoria e dalla maggior parte dei professionisti del settore IP. Per comprendere la portata dell'azione di Governo appaiono opportune, tuttavia, alcune osservazioni preliminari. In base al complesso sistema brevettuale attualmente in vigore, chi intende proteggere le proprie invenzioni o i propri modelli di utilità può avvalersi dei seguenti strumenti di tutela:

1. il brevetto nazionale, produttivo di effetti esclusivamente nel Paese in cui è stato concesso;
 2. il brevetto europeo, vale a dire il brevetto ottenuto a seguito di una procedura unificata di deposito, esame e concessione presso l'EPO, ma produttivo di effetti esclusivamente negli Stati membri dell'Organizzazione Europea dei Brevetti specificamente designati dal richiedente e negli Stati non membri che, oltre ad essere specificamente designati dal richiedente, riconoscano l'efficacia nel proprio territorio della protezione conferita dal brevetto europeo;
 3. il brevetto internazionale, vale a dire il brevetto ottenuto a seguito di una procedura che potremmo definire bifasica, costituita cioè da una fase internazionale gestita dalla WIPO, nel corso della quale si procede essenzialmente all'esame della domanda, e da una fase nazionale diretta al rilascio del brevetto ad opera degli Uffici nazionali dei Paesi designati dal richiedente, nei quali il brevetto, una volta concesso, sarà efficace.
- Dunque, tanto il brevetto europeo, quanto il brevetto in-

ternazionale presentano il vantaggio di conferire al titolare una protezione più estesa, dal punto di vista territoriale, di quella conferita dal brevetto nazionale; entrambi i brevetti, tuttavia, presentano lo svantaggio di non dar vita ad un titolo unitario, bensì ad un insieme di titoli, ciascuno dei quali assoggettato alle regole sostanziali e processuali che nel Paese in cui il singolo titolo è destinato a produrre i suoi effetti disciplinano il brevetto nazionale. Ebbene, con l'approvazione dei Regolamenti CE nn. 1257/2012 e 1260/2012 e dell'Accordo internazionale per l'istituzione del Tribunale unificato dei brevetti attualmente in corso di ratifica (c.d. Pacchetto Brevetti) si è inteso arricchire, quantomeno in ambito comunitario, il sistema appena descritto attraverso l'istituzione del c.d. brevetto europeo con effetto unitario, per tale intendendosi un titolo unico valido su tutto il territorio europeo, e di una tutela giurisdizionale uniforme.

Le novità principali introdotte dai suddetti provvedimenti sono:

1. la previsione di una procedura unica sia nella fase di esame della domanda di brevetto, sia nella fase di rilascio del titolo;
2. l'istituzione di una tutela uniforme, consistente nel diritto del titolare del brevetto di impedire la violazione, da parte di terzi, dei propri diritti di privativa industriale in tutti gli Stati membri aderenti al sistema in esame;
3. la riduzione sostanziale dei costi di brevettazione;
4. la determinazione delle tasse di rinnovo effettuata tenendo conto, tra l'altro, della situazione di entità specifiche, quali le piccole e medie imprese, allo scopo di favorire l'innovazione e promuovere la competitività delle imprese europee;
5. la creazione di una giurisdizione che, oltre ad essere specializzata nella materia brevettuale, è unificata, con conseguente abolizione di ogni rischio di contrasto di giudicati.

Lo scopo perseguito con le misure appena descritte è evidente e consiste nel rendere meno costoso, più semplice e giuridicamente più sicuro l'accesso al sistema brevettuale in ambito comunitario, al fine di incentivare le richieste di registrazione e quindi la stessa ricerca scientifica e tecnologica, con conseguente auspicabile aumento di competitività del mercato europeo.

Ciononostante, in segno di protesta contro il regime di trilinguismo voluto dal legislatore comunitario, consistente nell'aver previsto come lingue per la descrizione e la registrazione dei brevetti solo ed esclusivamente l'inglese, il francese e il tedesco, nel 2012 tanto l'Italia, quanto la Spagna hanno deciso di non aderire alla cooperazione rafforzata e di dare avvio ad una serie di giudizi innanzi alla Corte di Giustizia.

>>

COMMISSIONI ICC & ICC ITALIA

Nel maggio scorso, però, la Corte di Giustizia ha respinto l'ultimo dei ricorsi pendenti, così eliminando ogni possibile dubbio sulla legittimità del Pacchetto Brevetti.

È in conseguenza di ciò che il Governo italiano, consapevole dell'isolamento a cui l'esclusione del territorio italiano dall'ambito di efficacia del brevetto europeo con effetto unitario avrebbe condannato il Paese, ha deciso di invertire rotta rispetto alla posizione precedentemente assunta, così suscitando reazioni positive tanto da parte di Confindustria, quanto da parte di moltissimi esperti del settore IP.

Infatti, l'adesione al sistema delineato dal Pacchetto Brevetti, assicurando a coloro che investono in ricerca e sviluppo di poter ottenere con un'unica procedura un titolo valido tanto in ambito nazionale, quanto nel resto dell'Unione, e di potersi avvantaggiare di una tutela uniforme su scala europea, non potrà che agevolare l'innovazione e l'internazionalizzazione delle imprese italiane, costret-

te altrimenti a farsi carico degli oneri, anche economici, determinati dalla necessità di attivare due distinte procedure, una volta ad ottenere un titolo nazionale e l'altra a conseguire il brevetto europeo con effetto unitario.

L'adesione al nuovo sistema consentirà, inoltre, all'Italia di scongiurare il rischio di diventare zona franca per le attività di contraffazione, con conseguenti benefici effetti quanto alla capacità di attrarre investimenti dall'estero.

A questo punto, gli obiettivi di cui si auspica da più parti il conseguimento sono l'ottenimento di una sede del Tribunale unificato dei brevetti in Italia, in modo da consentire alle imprese italiane di avere una sede in territorio nazionale per la tutela dei propri interessi anche in lingua italiana, e la partecipazione dell'Italia ai processi decisionali in materia di tasse di rinnovo del brevetto, al fine di sostenere le piccole e medie imprese che del tessuto imprenditoriale italiano costituiscono il fulcro.

Paola Nunziata

Counsel CMS Adonnino Ascoli & Cavasola Scamoni, Componente della Commissione IP ICC Italia

COMMISSIONE QUESTIONI FISCALI

Il cammino della Voluntary Disclosure

di Lucio M. Brunozi



Nella Newsletter n. 4 dell'aprile scorso è stato introdotto con una nota dell'Avv. Paolo de' Capitani di Vercate il tema della *Voluntary Disclosure* (VD), prevista dalla L. 186/2014 sull'emersione e rientro di capitali detenuti all'estero.

Il 12 giugno u.s. a Roma, presso Palazzo Altieri, si è tenuta sull'argomento una Conferenza organizzata dalla Fondazione Antonio Uckmar, in collaborazione con MF/Milano Finanza, Banca Finnat, Diritto e Pratica Tributaria. La conferenza fa parte del ciclo di incontri che la Fondazione sta svolgendo in varie città d'Italia sulla portata della legge, secondo un format che, oltre alla presenza del Prof. Victor Uckmar, anche nell'incontro di Roma si è avvalso del contributo professionale e della specifica *expertise* in materia del Prof. Giuseppe Corasaniti, dell'Avv. Paolo de' Capitani di Vercate, dell'Avv. Caterina Corrado Oliva nonché del Prof. Paolo Bernasconi, dell'Avv. Giuseppe Iannaccone, del Dott. Renzo Parisotto

e del Dott. Lelio Fornabio.

Victor Uckmar definisce la VD un "brogliaccio di disordinate disposizioni" che non merita nemmeno di essere qualificato come "intricato cruciverba" perché questo, anche se con difficoltà, si risolverebbe. Espressioni che racchiudono in effetti tutte le criticità che appaiono insite nel provvedimento, lontano dai requisiti di chiarezza e certezza che avrebbero dovuto caratterizzarlo anche alla luce del Rapporto OCSE del settembre 2010.

Il termine di scadenza per le istanze di VD è posto dalla legge al 30 settembre 2015, ma per i motivi di seguito indicati sembra indispensabile una proroga almeno fino al 31 dicembre c.a. o, ancor meglio, al 31 marzo 2016.

I dati forniti dal Governo indicano al 3 giugno uno stock di 1.836 richieste di accesso alla procedura della VD presentate all'Agenzia delle Entrate, ma gli operatori segnalano che un numero di istanze non quantificabile, ma presumibilmente di alcune migliaia, sarebbe fermo ai nastri di partenza, in attesa che vengano sciolti alcuni nodi cruciali e tra questi in primo luogo la ridefinizione del raddoppio dei termini di accertamento, ormai prossima, ma la cui incertezza ha finora rappresentato il principale freno alla VD.

Sono trascorsi più di tre mesi dall'emanazione della legge prima che la Circolare del 13 marzo 2015 n. 10/E dell'Agenzia delle Entrate - pur non avendo valore normativo e quindi non vincolante per i giudici - chiarisse almeno una parte dei dubbi interpretativi.

Sembra imminente un nuovo documento di prassi per rispondere ad altri dubbi interpretativi. >>>

La VD si prefigge di ottenere che vengano rimpatriate tutte le somme trasferite e detenute all'estero in violazione delle disposizioni sul monitoraggio fiscale. La presentazione dell'istanza postula quindi la predisposizione di una documentazione il più possibile analitica, il cui reperimento (es. periodi lontani nel tempo, interposizioni societarie, estero vestizioni, ecc.) presso soggetti esteri richiede quanto meno tempi lunghi. D'altronde gli intermediari esteri che devono fornire la documentazione possono essere meno ricettivi e tempestivi a fronte di richieste provenienti da soggetti o per soggetti che potrebbero poi non essere più annoverati tra la propria clientela.

Il rappresentante del Governo, Enrico Zanetti, Sottosegretario al MEF, nell'indicare in circa 288 milioni la base imponibile finora emersa sulla scorta delle istanze pervenute, ha puntualizzato che solo al 30 settembre 2015 sarà possibile la quantificazione definitiva dell'imponibile. Se per gli interessati e per i professionisti che li assistono si presenta il problema della determinazione dell'imponibile e (a differenza dei vari scudi fiscali) della valutazione del costo della collaborazione volontaria, sussiste per l'Erario l'incognita del gettito fiscale, in quanto solo a detta scadenza sarà possibile una valutazione del successo o dell'insuccesso della VD. Attualmente si possono considerare non realistiche le stime di qualche tempo fa circa un possibile introito di 8 miliardi rivenienti dalla tassazione correlata alla VD.

Per i suesposti motivi sembra dover sussistere un preciso interesse anche da parte del Governo in merito alla proroga, in funzione del potenziale gettito fiscale. Ciò anche alla luce del fatto che quote dei potenziali proventi dalla VD possono essere state già prenotate per evitare aumenti di tassazione conseguenti alle clausole fiscali di salvaguardia (es. accise sui carburanti, IVA), che valgono circa 70 miliardi di euro nel periodo 2015-2018 e ove applicate determinerebbero un inasprimento fiscale generale assai rilevante.

Le norme della legge 186 (art. 5-quater, terzo comma) prevedono la comunicazione obbligatoria dell'esito positivo della procedura di VD da parte dell'Agenzia delle Entrate all'Autorità Giudiziaria, che dovrà valutare la situazione e procedere ove ritenga che sussistano reati non coperti dalla VD. L'obbligo di comunicazione sta a significare che viene sempre aperto un fascicolo in Procura a nome del contribuente che ha effettuato la VD. E' quindi necessaria la ricostruzione e la certezza di come sono state costituite le disponibilità all'estero, onde evitare che attraverso la collaborazione volontaria si possa generare una confessione di reati più gravi rispetto a quelli fiscali. Anche questo è uno degli aspetti che nel giudizio di Victor Uckmar concorre a determinare l'incertezza del destino del contribuente, poichè la Procura

della Repubblica potrebbe disattendere la definizione raggiunta con l'Agenzia e il contribuente si troverebbe a subire le conseguenze di una confessione non voluta. Senza soffermarsi ulteriormente sulle aree di criticità, va tuttavia riconosciuto che a fronte degli elementi disincentivanti della VD vi sono per il contribuente benefici sul piano sanzionatorio (diversamente graduati) e penali per i reati di natura dichiarativa.

Tuttavia ai fini della decisione di avvalersi o meno della procedura di VD quel che può maggiormente pesare è la pratica impossibilità di continuare ad utilizzare in futuro strumenti elusivi. Nell'ottobre 2014 l'Italia ed altri 50 Paesi hanno raggiunto l'intesa per superare il segreto bancario internazionale: si tratta dell'accordo multilaterale per lo scambio automatico di informazioni finanziarie contro l'evasione fiscale internazionale (Common Reporting Standard-CRS, elaborato dall'OCSE), con l'implementazione di un nuovo standard unico globale relativo allo scambio automatico di informazioni, a partire dal 2017. L'accordo si estenderà a 92 paesi nel 2018, ma già dal gennaio 2016 sarà avviata l'attività di verifica sui conti da parte degli intermediari finanziari dei paesi "early adopters".

I paradisi fiscali o "porti franchi" (come li definisce l'Agenzia delle Entrate) sembrano destinati sempre più ad essere un ricordo del passato.

I detentori di averi patrimoniali all'estero non dichiarati si trovano ora di fronte ad un mutato quadro internazionale di cooperazione e scambio di informazioni in materia fiscale. Considerando in particolare la Svizzera, ove si presume che si trovino gli importi più rilevanti dei capitali italiani detenuti all'estero, si è passati dal segreto bancario alla c.d. strategia del denaro pulito (Weissgeldstrategie).

Per le banche svizzere è divenuto essenziale evitare ogni rischio legale e reputazionale e l'evasore fiscale italiano sotto tale profilo appare più che altro un fattore di rischio, che attiene ora anche alle nuove norme penali italiane sull'autoriciclaggio e al rafforzamento delle norme svizzere sull'antiriciclaggio e finanche a procedimenti in base alla legge italiana 231/2001 sulla responsabilità degli Enti.

In conclusione, avvalersi delle possibilità offerte dalla legge 186 per la regolarizzazione dei capitali detenuti all'estero si presenta oggi come l'ultima opportunità, sebbene non condonistica, per sanare legalmente tali posizioni e non trovarsi in futuro di fronte a rischi di sanzioni anche penali molto più gravi.

13 giugno 2015

Lucio M. Brunozzi

Vice Presidente di ICC Italia, Coordinatore Commissione Questioni Fiscali



Calendario Commissioni ICC Italia

LUGLIO 2015

9	Commissione Proprietà Intellettuale	Roma
16	Commissione Marketing & Advertising	Roma

Appuntamenti ICC Italia

**BUSINESS EDUCATION
FOR BUSINESS COMPETITIVENESS**

LUGLIO

7

CONTRATTUALISTICA

Roma

CONTRATTI NAZIONALI E INTERNAZIONALI DI FRANCHISING

[Programma](#)



Obiettivo

Il franchising si sta affermando negli ultimi anni come strumento innovativo nella distribuzione al dettaglio. Attraverso una rete di punti vendita (quasi sempre monomarca) fortemente caratterizzati da un'immagine comune e supportati da azioni pubblicitarie e promozionali è possibile creare nuove opportunità per la distribuzione dei propri prodotti.

Passare da una vendita attraverso rivenditori plurimarca ad una rete di franchising richiede ovviamente un'accurata preparazione delle caratteristiche dei punti vendita e un'attenta analisi di mercato per verificarne la fattibilità, soprattutto quando si tratti di estendere la rete a mercati esteri.

In questo contesto assume un'importanza fondamentale la predisposizione del contratto con i franchisees che dovrà rispettare le norme eventualmente applicabili in materia di informazione precontrattuale e, soprattutto, disciplinare accuratamente i diritti e gli obblighi delle parti, in modo da limitare il rischio di future controversie.

Un apposito gruppo di lavoro della Camera di Commercio Internazionale, di cui hanno fatto parte i relatori del seminario, ha elaborato una guida in cui si analizzano le principali questioni che devono essere affrontate da coloro che desiderano espandere le loro attività all'estero attraverso il franchising. Il seminario in oggetto cerca di dare una risposta pratica ai problemi di chi intende affrontare il tema del franchising, proponendo soluzioni concrete sui principali aspetti della materia. I relatori daranno ai partecipanti la più ampia possibilità di intervenire su tutti i temi trattati, fornendo risposte concrete a quesiti e problemi sollevati.

SETTEMBRE

11

ARBITRATO

Roma

TOWARDS A TRANSNATIONAL APPROACH FOR CHOICE-OF-LAW CLAUSES

Presentation of the ICC Study on "Developing Neutral Legal Standards for International Contracts"

[Programma](#)

SETTEMBRE

29

CONTRATTUALISTICA

Roma

INCOTERMS[®] 2010 E ASSICURAZIONI

[Save the Date](#)

I primi passi della politica di investimento europea: l'Accordo UE-Canada



EU-CANADA
COMPREHENSIVE ECONOMIC
AND TRADE AGREEMENT (CETA)

L'economia globale è fortemente guidata e influenzata dai comportamenti e dagli investimenti delle imprese multinazionali. Tuttavia nuovi attori, nuove dinamiche e nuovi settori stanno guadagnando sempre più importanza. Ciononostante, nel regime degli investimenti internazionali mancano istituzioni di riferimento (sia a livello multilaterale o bilaterale) in grado di strutturare, gestire e applicare compiutamente il diritto degli investimenti e le *policies* ad esso correlate.

La frammentarietà del sistema degli investimenti lo rende oggi facile bersaglio di reiterate critiche. Infatti, non esistendo nessun modello di investimento universale, i singoli paesi continuano a ricorrere ai loro propri modelli di riferimento. Non vi è alcun modello globalmente applicabile, né si può parlare di uno schema, di una sorta di elencazione generale di contenuti, capace di bilanciare diversi interessi – sia dell'investitore che dello stato ospite – e di costituire un desiderabile punto di partenza per le parti negoziali.

L'Unione Europea potrebbe concretamente rivoluzionare questo sistema. La competenza esclusiva dell'Unione Europea in materia di investimenti diretti esteri (IDE), come previsto dal Trattato di Lisbona, segna indubbiamente l'inizio di una nuova era nel regime degli investimenti internazionali, considerato il significativo ruolo che l'UE gioca in questo campo. Il conferimento di questa nuova competenza apre sicuramente nuovi orizzonti in ambito regionale e aprirà una fase di ulteriore crescita economica, ma è molto probabile avrà un impatto significativo anche sullo scacchiere internazionale.

L'Unione Europea ha recentemente concluso un accordo di investimento con il Canada, nonostante l'assenza di un consenso formale e uniforme tra le istituzioni europee. Queste prolungate polemiche istituzionali non sono tuttavia riuscite ad ostacolare gli sforzi della Commissione Europea di sviluppare concrete disposizioni negoziali. In una simile prospettiva, l'ancor più ambizioso progetto di *partnership* con gli Stati Uniti (il TTIP) e la negoziazione di un trattato bilaterale di investimento con la Cina costituiscono il laboratorio ideale per tracciare un possibile quadro di riferimento dei futuri accordi dell'UE. La regolamentazione europea degli investimenti potrebbe così portare verso l'elaborazione di nuovi strumenti di lavoro necessari alla predisposizione di un futuro 'European Investment Model'. Un simile risultato costituirebbe una soluzione più flessibile rispetto a un trattato multilaterale, ma allo stesso tempo consentirebbe agli Stati membri di adoperarsi per l'armonizzazione delle

norme e per testare e discutere nuove formulazioni. A lungo termine, il modello europeo potrebbe influenzare significativamente anche lo sviluppo del diritto internazionale degli investimenti.

Le discrepanze tra gli orientamenti derivano dalle diverse prospettive adottate dalle istituzioni europee. Il Parlamento ad esempio, è impegnato su temi quali i diritti umani, la tutela dell'ambiente, lo sviluppo sociale ed economico, e mira all'elaborazione di chiare definizioni in materia di protezione degli investitori e degli investimenti. La futura politica di investimento europea, sottolinea il Parlamento, dovrà garantire ai paesi il diritto di disciplinare all'interno del proprio territorio, senza però violare le garanzie previste a protezione degli investimenti europei. Non a caso il Parlamento spererebbe nella progettazione di un modello comune - una sorta di *Model BIT* dell'UE - mentre la Commissione respinge nettamente modelli del tipo *one-size-fits-all*.

Indubbiamente la predisposizione di un *European Model BIT* potrebbe essere un buon punto di partenza per l'Unione Europea nella negoziazione di futuri accordi di investimento, ma bisogna tener conto di alcune logiche argomentazioni sollevate dalla Commissione. Innanzitutto, gli accordi di investimento coinvolgono, in linea di massima, tutti gli aspetti dell'economia di uno Stato. Di conseguenza, potenziali complicazioni derivanti dalla difficoltà di accordare diversi rami del governo, potrebbero portare significativi ritardi nel processo di negoziazione di un accordo di investimento. D'altro canto è solo prendendo in considerazione gli interessi di tutti, o almeno di una vasta gamma di *stakeholders*, che si potrebbe formulare una politica di investimento internazionale più organica e coerente. Il raggiungimento di un compromesso accettabile per tutti gli attori coinvolti inevitabilmente richiederà tempo e la Commissione non è attualmente disposta a entrare in processi così lunghi e complessi.

Anche gli approcci ad hoc, anziché l'adozione di un modello europeo, potrebbero però generare discrepanze e conflitti, dal momento che costringerebbero l'Unione europea in una posizione reattiva, piuttosto che attiva, rispetto ad altri *partners* che vantano modelli ben sviluppati.

In questa travagliata cornice, si inserisce l'Accordo Economico e Commerciale Globale (CETA) con il Canada, uno dei primi accordi negoziati dall'UE nell'epoca di Lisbona. I negoziatori per la Commissione e per il Canada hanno finalizzato i loro lavori ai primi di agosto nel 2014. Rispettivamente, il Presidente Barroso, il Presidente Van Rompuy e il Primo Ministro Harper hanno annunciato la fine dei negoziati CETA durante il vertice UE-Canada del 26 settembre. Dopo quasi dieci anni di trattative negoziali, l'adozione del CETA costituisce un primo passo>>

concreto verso la creazione di una nuova politica di investimento europea. Sebbene, l'accordo Canada-UE sia comunque un accordo misto o ibrido, ratificato dall'UE e da tutti gli Stati membri, potrebbe comunque servire da punto di riferimento globale e offrire diversi spunti di innovazione istituzionale.

Il testo del CETA (http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/september/tradoc_152806.pdf) costituisce un valido punto di partenza per analizzare il ruolo che l'UE intende avere sulla scena internazionale. Come afferma la Commissione, il Canada è un mercato di dimensioni significative, ed è l'economia più sviluppata con cui l'Unione Europea ha sino ad oggi creato una zona di libero scambio. Il CETA rappresenta indubbiamente un ottimo risultato di notevole valore economico sia per le imprese europee, che per i consumatori.

Da una lettura più attenta emerge, tuttavia, come il CETA offra spunti evolutivi, piuttosto che cambiamenti rivoluzionari, nella formazione della politica europea per gli investimenti. È il primo accordo che mette tutti gli investitori europei sullo stesso piano e cerca di trovare il giusto equilibrio tra la tutela di questi e il diritto dello Stato ospite. È anche il primo accordo in grado di introdurre importanti innovazioni in questo settore, garantendo un elevato livello di protezione degli investitori pur preservando integralmente il diritto dei governi di regolare e perseguire legittimi obiettivi di *public policy*, quali la tutela della salute, della sicurezza, o l'ambiente. Se, e in che misura, il CETA possa servire da modello per i futuri accordi e se le altre parti contraenti siano disposte ad accettare le peculiarità del diritto dell'UE, è la grande sfida a cui l'Unione dovrà rispondere.

È importante tenere a mente che questa è ancora una fase di transizione per l'UE. L'accordo con il Canada dovrebbe essere visto come una sorta di 'draft-test' che cerca di anticipare molti dei futuri problemi che potrebbero sorgere. Ma è pur sempre un accordo ibrido, ratificato dall'Unione Europea e dagli Stati membri. In questo senso, non è ancora del tutto chiaro se la Commissione Europea stia cercando di guadagnare tempo per la creazione di un terreno fertile in seno al Consiglio dell'Unione Europea prima della conclusione dell'accordo con gli Stati Uniti. In generale, la vera novità sarà capire come l'Unione Europea intenderà posizionarsi in futuri negoziati: niente potrà avvenire senza il consenso del Consiglio.

Grandi opportunità per le imprese italiane in Canada grazie al nuovo trattato CETA

Convegno CNA - Roma, 29 maggio 2015

Quello delle politiche commerciali è un tema che nel mutevole scenario internazionale - contrassegnato non

solo da negoziati commerciali multilaterali, ma sempre più frequentemente da accordi bilaterali o regionali - diviene via via più complesso man mano che si interseca con nuove situazioni di geopolitica, e che nell'attuale momento di congiuntura economica non può essere assolutamente disatteso, in considerazione soprattutto del contributo che gli scambi commerciali apportano al PIL alla crescita economica. Le scelte di politica commerciale su cui l'Unione Europea è chiamata a confrontarsi con i suoi *partner* strategici sono quanto mai rilevanti ora per tutti i Paesi membri e, soprattutto, per l'Italia.

Diversi sono i tavoli negoziali attualmente aperti: il tanto contestato negoziato con gli Stati Uniti (TTIP); il negoziato col Giappone, che dovrebbe includere l'eliminazione dei dazi e l'abbattimento delle barriere non tariffarie; gli accordi in discussione con altri Paesi Asean come Singapore e Thailandia; il negoziato, bloccato da tempo, con il Consiglio di Cooperazione dei Paesi del Golfo (CCG); e infine, quelli da avviare con i Paesi della sponda sud del Mediterraneo Marocco e Tunisia.

Quello con il Canada, firmato a settembre 2014, è l'accordo più ambizioso mai concluso dall'Unione Europea, il primo accordo economico globale con un Paese altamente industrializzato. I risultati positivi attesi per tutti i settori vanno ben al di là dell'abbattimento dei dazi e comprendono il riconoscimento delle denominazioni d'origine, la facilitazione degli scambi in dogana, l'apertura degli appalti pubblici, la protezione dei diritti di proprietà intellettuale, il mutuo riconoscimento degli standard tecnici e delle qualifiche professionali nei servizi, la protezione degli investimenti. Dopo ben 7 anni, i negoziati tra UE e Canada sono agli ultimi passaggi per il perfezionamento dell'accordo: traduzione del testo nelle 24 lingue dell'Unione Europea, approvazione del Parlamento Europeo, dei singoli 28 Stati membri, delle 10 province canadesi e del governo federale canadese.

Europa e Nord America sempre più vicine, dunque, con l'entrata in vigore nei primi mesi del 2017 del trattato CETA (Comprehensive Economic and Trade Agreement), un accordo sicuramente meno 'pubblicizzato' e dibattuto del TTIP, ma forse altrettanto importante per l'export e le imprese europee, ed italiane in particolare. Il negoziato che ha portato alla conclusione dell'accordo CETA è stato caratterizzato, a differenza del TTIP, da un elevato livello di trasparenza, comunicazione e condivisione con l'opinione pubblica interessata, nonché da una estrema apertura delle parti negoziatrici finalizzata al superamento dei singoli interessi, potenzialmente contrastanti, e mirante a ottenere una "win win situation" per entrambe le parti, come ad esempio l'inclusione nelle disposizioni dell'accordo di aree negoziali, quali i servizi e gli investimenti, in passato spesso escluse da accordi multilaterali, o ancora il riconoscimento da parte dei Canadesi delle indicazioni geografiche, tassello di >>

fondamentale importanza per l'Italia, superando per la prima volta il principio di origine anglosassone "first in time first in right" che tutela chi prima registra un marchio.

Canada e Europa sono partner commerciali storici. Nel quadro dell'interscambio del Canada, l'Europa si trova al secondo posto dopo gli Stati Uniti, pur con un distacco notevole, seguito a breve distanza dalla Cina che, da sola, detiene un valore e una percentuale molto vicine all'UE a 28. Anche il mercato canadese, quindi, come d'altronde il resto del mondo, registra negli ultimi anni il fenomeno dell'incremento vertiginoso delle importazioni dei prodotti cinesi, trovandosi a fronteggiare anche situazioni di concorrenza sleale di tali prodotti nei confronti dei prodotti nazionali e di altri prodotti importati. La dinamica che emerge dall'analisi dei dati relativi agli ultimi due anni è che la percentuale di esportazioni europee verso il Canada ha ripreso a crescere dopo la crisi economica e finanziaria mondiale del 2007-2008, in particolare questo incremento riguarda i macchinari e i mezzi di trasporto. Anche l'interscambio italo-canadese ha registrato una forte ripresa in questi ultimi anni e se per lo più è dovuto all'impressionante incremento delle importazioni italiane dal Canada (+53% nel 2014), questo non deve far passare in secondo piano l'incremento positivo del 2,3% delle esportazioni italiane verso il Canada, che rappresentano circa l'11% delle esportazioni complessive europee verso il Canada. In crescita per le esportazioni italiane anche i primi due mesi del 2015, che hanno registrato un +12% rispetto allo stesso periodo del 2014 a fronte di un -25% delle importazioni. Con riferimento ai settori interessati dall'interscambio, l'Italia esporta in Canada principalmente bevande (soprattutto vino), macchinari industriali, prodotti farmaceutici, articoli di abbigliamento e importa soprattutto prodotti agricoli, metalli e manufatti aerospaziali.

Ulteriori margini di miglioramento sono ancora possibili per recuperare questo svantaggio dell'Italia rispetto a concorrenti europei e non, e l'accordo CETA può certamente contribuire a far cogliere nuove opportunità, i cui benefici saranno tangibili a breve termine per alcuni prodotti, a medio lungo-termine per altri.

L'entrata in vigore del CETA permetterà, infatti, l'abbattimento di circa il 99% dei dazi commerciali destinati in sette anni ad azzerarsi, con l'eliminazione totale delle tariffe per la maggior parte dei prodotti sin dall'entrata in vigore dell'accordo, come per il settore ittico e per i prodotti agricoli, mentre per i restanti prodotti le tariffe saranno eliminate progressivamente in 3, 5 e 7 anni, come per alcuni prodotti del settore automobilistico. L'accordo consentirà quindi un più ampio accesso al mercato per i prodotti industriali e alimentari stranieri, ma anche la liberalizzazione di settori in cui le imprese italiane potrebbero cercare di cogliere nuove opportunità, quali gli

appalti pubblici e i servizi, grazie anche al riconoscimento dei titoli professionali quali ad esempio avvocati, ingegneri, architetti, che necessiterà tuttavia dell'accordo di ciascuna provincia canadese.

L'Ue prevede un impatto sul PIL europeo di 12 miliardi di euro e un incremento del 20% del commercio bilaterale, nonché un risparmio di circa 470 milioni di euro l'anno per gli esportatori europei. Una grande opportunità per il Made in Italy agroalimentare deriva dal riconoscimento di circa 145 indicazioni protette europee (di cui il 25 per cento italiane, come Grana Padano, Prosciutto di Parma, Aceto balsamico di Modena) che permetterà a molti prodotti di alta qualità - tra cui le eccellenze del settore caseario italiano - di entrare nel mercato canadese tutelati da future imitazioni.

Secondo Bruxelles, l'accordo a regime è destinato a creare opportunità per circa 5,8 miliardi di euro l'anno per la liberalizzazione in settori chiave come i servizi finanziari, le telecomunicazioni, l'energia e il trasporto marittimo. Il CETA punta a facilitare anche la movimentazione temporanea di persone e servizi tra Europa e Canada, un aspetto importante per le imprese che gestiscono operazioni internazionali. Il Canada, infatti, è uno dei Paesi del G7 dove è più facile aprire un'attività economica, nonostante la presenza di barriere nel mercato interno canadese, dovute a una forte autonomia legislativa delle singole 10 province, barriere che con l'entrata in vigore dell'accordo dovrebbero essere sostituite da una tariffa nazionale all'importazione unica.

Un'armonizzazione a livello normativo si renderà necessaria, ad esempio, nel settore dei servizi finanziari, al fine di eliminare ogni impedimento al loro libero esercizio, nonché ai fini del mutuo riconoscimento degli standard relativi alle certificazioni dei prodotti, per i quali le parti negoziatrici mirano al raggiungimento di una sorta di certificazione congiunta, che riconosca la validità delle certificazioni rilasciate dalle rispettive organizzazioni, consentendo un notevole risparmio per le imprese in termini di tempi e costi.

Un altro capitolo interessante dell'Accordo è quello relativo agli investimenti bilaterali che saranno facilitati grazie all'entrata in vigore del CETA, attraverso un rafforzamento del quadro normativo di protezione degli investimenti, portando benefici ad entrambe le economie. Il Canada è uno dei Paesi a maggior attrazione degli investimenti: tra il 2008 e il 2012 il Canada è risultato il secondo Paese per attrazione degli investimenti, a conferma dell'interesse e dell'attenzione crescente da parte di investitori internazionali per il mercato canadese. Nel 2013 gli investimenti diretti italiani in Canada hanno toccato quota 1,14 miliardi di dollari canadesi, mentre il valore degli investimenti canadesi indirizzati al nostro Paese si è attestato a 487 milioni. Tra le diverse grandi >>

imprese italiane attualmente presenti in Canada vi sono Saipem, Ferrero, Italcementi, Enel Green Power, Autogrill, Astaldi e molti altri.

Inoltre, tra i benefici di portata non indifferente, va considerato anche che l'Accordo CETA consentirà l'accesso dei prodotti europei non solo al mercato canadese, che consta di circa 30 milioni di consumatori, ma a tutta l'area del mercato nordamericano NAFTA che, includendo Stati Uniti e Messico, raggruppa circa 400 milioni di consumatori.

Tra i rischi, desta sicuramente preoccupazione la differente attenzione che viene riservata dalla normativa canadese e da quella europea in tema di salute e sicurezza in alcuni settori produttivi. Il trattato ha posto mano a questo problema ma, sapendo quanto sia rigida la normativa europea rispetto alla tutela dei consumatori, non sarà facile far conciliare le diverse posizioni, in particolare per quanto riguarda i prodotti alimentari.

Altro punto assai controverso è la clausola Investor-State Dispute Settlement (ISDS). Il CETA rappresenta, infatti, il primo accordo economico bilaterale dell'Unione che contiene una clausola dettagliata di risoluzione delle controversie fra investitore e Stato. Detta clausola consentirebbe in generale agli investitori stranieri di citare in giudizio i governi nei tribunali arbitrali internazionali. Pur essendo il testo ormai chiuso e nonostante si sia raggiunto sul tema un accordo soddisfacente a protezione sia di investitori sia di consumatori e Stati, l'Unione Europea si dice ottimista sulla possibilità di cambiamenti

limitati, in fase di analisi legale, per includere quei progressi che nel frattempo si stanno raggiungendo con gli Stati Uniti in fase di negoziazione del TTIP.

Una volta ratificato l'Accordo CETA, sarà determinante, affinché possano dispiegarsi tutti i benefici attesi, la fase di implementazione dei singoli capitoli. Il rischio maggiore infatti è che si verifichi, come spesso successo in passato, che i governi si adagino e ritardino l'adozione di tutti quei provvedimenti necessari per una piena, corretta e rapida attuazione. Importante sarà anche l'opera di comunicazione e informazione, a favore delle imprese, sulle opportunità in termini di apertura del mercato e possibilità di incremento di scambi commerciali, investimenti e occupazione che questo accordo pone in essere.

Queste le considerazioni emerse durante l'incontro organizzato dalla CNA - Confederazione Nazionale dell'Artigianato e delle Piccole e Medie Imprese - il 29 maggio scorso, tra i *panelist* del quale vi erano il professor Umberto Triulzi dell'Università La Sapienza, Pierre Ecochard, della Commissione Europea Ufficio per l'Italia, Jan Scazighino, Ministro Consigliere economico - commerciale Ambasciata del Canada in Italia; Patrick Leblond, Membro del "Governing Board Center of EU Studies Carleton University" - Ass. Prof. Ottawa University; Rupak Chattopadhyay, Presidente del "Forum of Federations" di Ottawa e Gianpaolo Bruno, Direttore Pianificazione Strategica Studi e Rete Estera Agenzia ICE.



RIFLESSIONI SULL'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE PROFESSIONI

di Vincenzo Porcasi

Promettenti, ma non prive di rischio le prospettive di rilancio per il commercio internazionale previste dalla recente analisi sull'evoluzione del commercio con l'estero per aree e settori, condotta dall'Agenzia ICE insieme a Prometeia e presentata il 21 maggio a Roma presso la sede dell'Agenzia.

Il commercio internazionale torna a crescere del 5,6% nel 2015 e potrebbe superare il 6% nel biennio 2016-2017: questo lo scenario previsto per il prossimo futuro. Un risultato positivo che si attendeva da quasi dieci anni: era infatti dal triennio 2005-2007 che non si registrava una crescita superiore al 5% per tre anni consecutivi. Un cambiamento di passo radicale rispetto al recente passato soprattutto per quanto riguarda i protagonisti.

L'accelerazione prevista è dovuta, infatti, in gran parte al contributo dei Paesi cosiddetti maturi che, nonostante la saturazione dei mercati, continuano a crescere in termini di innovazione e qualità e vanno a sostituirsi, in una sorta di staffetta, ai mercati emergenti quali propulsori dell'economia mondiale.

Nei prossimi anni, quindi, al primo posto si consoliderà la posizione degli Stati Uniti, che già dal 2014 hanno fatto da traino all'economia mondiale, seguiti da un'alternanza di Paesi emergenti e Paesi maturi quali Cina, Germania, Messico, Regno Unito e Francia. Se i Paesi maturi consolidano la loro ripresa, segnali contrastanti, invece, arrivano dai Paesi emergenti, che vedono rallentare la propria crescita, in particolare la Cina, ma anche l'area sud-americana e i Paesi dell'Europa emergente, questi ultimi sofferenti soprattutto per la crisi russa. Per la Russia, infatti, a causa della situazione politica e della chiusura economica, le previsioni sono incerte, condizionando anche la performance di tutti i Paesi ad essa tradizionalmente legati. Rallentamento previsto anche

per i Paesi del Medio Oriente, dove il calo del prezzo delle materie prime ha determinato una sostanziale riduzione delle importazioni. Per l'area sub-sahariana, invece, in particolare per Kenya e Ghana, proseguirà una crescita sostenuta, supportata da una forte domanda interna, grazie al potenziale demografico e una sempre maggiore apertura degli scambi.

Il cambiamento geografico del commercio internazionale porta con sé conseguenze in termini di alleanze strategiche e di composizione settoriale.

Considerato il ruolo degli Stati Uniti, diviene essenziale per l'Europa, e soprattutto per l'Italia, rafforzare l'asse atlantico, attraverso i negoziati TTIP, per beneficiare, agevolati anche dall'euro debole, del traino della ripresa americana.

In termini settoriali, la ripresa della domanda da parte dei Paesi maturi comporta un innalzamento del livello di innovazione e specializzazione richiesti, premiando i settori della meccanica, dell'elettronica e dell'automotive, ma evidenzia anche una maggiore attenzione del consumatore, quale effetto della crisi, a valori quali sobrietà, naturalezza e benessere. In entrambi i casi c'è ampio spazio perché alcune eccellenze italiane, quali la meccanica e il Made in Italy, possano cogliere le opportunità offerte da questa ricomposizione della domanda mondiale.

In questo nuovo scenario, se è vero che le imprese italiane partono avvantaggiate perché conoscono già questi mercati e perché tradizionalmente portatrici dei valori oggi ricercati a livello mondiale, è tanto più vero che esse necessitano di nuove strategie di investimento ponderate e pazienti e un sostegno istituzionale forte e compatto per ampliare la loro penetrazione su tali mercati.

Prof. Vincenzo Porcasi

Dottore commercialista, è Membro del Consiglio Direttivo e della Commissione Finanziaria di ICC Italia

Nominato il nuovo Presidente della Corte Internazionale di Arbitrato ICC



Durante l'ICC World Council, svoltosi a Torino lo scorso 9 giugno, è stato eletto il nuovo Presidente della Corte Internazionale di Arbitrato ICC, l'Avv. Alexis Mourre, che rivestirà la carica di Presidente per il prossimo triennio.

Socio Fondatore dello Studio Legale Castaldi Mourre & Partners, la cui sede italiana è a Mi-

lano, Alexis Mourre è stato Vice-Presidente del Comitato di Arbitrato dell'IBA, membro del Consiglio dell'Istituto degli Affari Internazionali di ICC e membro di numerose

istituzioni scientifiche e professionali dell'arbitrato e del diritto internazionale privato. Ha infatti a suo carico una vasta esperienza di arbitrato presso le maggiori istituzioni arbitrali internazionali.

Alexis Mourre è autore di numerose pubblicazioni in materia di Diritto del commercio internazionale, Diritto internazionale privato e Diritto dell'arbitrato.

Nel corso del World Council sono stati inoltre nominati i nuovi membri della Corte internazionale di Arbitrato che resteranno in carica per i prossimi 3 anni. Per l'Italia è stato confermato il Prof. Luigi Fumagalli quale membro titolare e l'Avv. Cecilia Carrara, Partner di Legance - Avvocati Associati quale *alternate member*.

Il Third Party Funding (TPF) nell'arbitrato internazionale

Roma, 18 giugno 2015

Il 18 giugno scorso presso l'Università LUISS Guido Carli di Roma si è tenuta la conferenza su "Third Party Funding (TPF) in International Arbitration", organizzata dall'Associazione Italiana per l'Arbitrato e ARBIT - The Italian Forum for Arbitration and ADR.

Il *Third-Party Funding* è un fenomeno recentemente emerso nell'arbitrato internazionale. Si tratta del finanziamento da parte di terzi - generalmente

fondi a ciò dedicati - a supporto di soggetti che intendono iniziare un arbitrato ma non hanno una capacità economica sufficiente ad agire.

Il TPF è tuttavia una pratica ancora in evoluzione e si immagina che presto conoscerà una sensibile espansione anche in Italia. Si pongono quindi nuovi problemi di ordine sia teorico che pratico. Per menzionarne solo alcuni: l'eventuale conflitto di interessi degli arbitri e dei *counsel*; la possibilità che il fondo finanziatore possa esercitare un'ingerenza sulla condotta della procedura arbitrale; i termini e le condizioni dell'accordo di finanziamento; gli obblighi di riservatezza (o di disclosure) dei finanziatori.

Nella conferenza del 18 giugno, dopo l'introduzione del Prof. Piero Bernardini, Presidente di AIA, sono intervenuti nella prima sessione, moderata dalla Prof.ssa Maria Beatrice Deli - Segretario Generale di ICC Italia e AIA nonché socio fondatore di ARBIT - Hamid Gharavi, socio fondatore dello studio Hamid & Gharavi di Parigi,

e Andrea Carlevaris, Segretario Generale della ICC International Court of Arbitration e Direttore dei Dispute Resolution Services di ICC. L'avvocato Gharavi ha illustrato i pro e i contro dell'impatto del TPF sull'arbitrato internazionale, sottolineando che, sulla base della propria esperienza, sembra potersi escludere un'ingerenza del fondo finanziatore sulla procedura arbitrale (ad esempio influenzando la scelta degli arbitri),

come invece avanzato dai più critici.

Andrea Carlevaris ha affermato che, stando ai dati di ICC, l'impatto del TPF sull'arbitrato internazionale è stato alquanto limitato, pur rilevando la scarsa divulgazione degli accordi di finanziamento ad opera delle parti. Carlevaris ha inoltre sottolineato l'importanza di inserire all'interno delle *Guidelines on Conflicts of Interest in International Arbitration* della International Bar Association (IBA) qualche previsione in materia di TPF.

Cecilia Carrara, partner dello studio Legance di Roma e socio fondatore di ARBIT, ha presieduto la seconda sessione dedicata alle implicazioni di carattere etico del TPF nell'arbitrato internazionale. Carolyn Lamm, partner di White & Case LLP di Washington, ha fornito una panoramica della giurisprudenza internazionale sul TPF, ponendo l'accento sul ruolo e sulla condotta del *Third Party Founder* nel corso del procedimento. Lamm ha chiarito che il fondo finanziatore dovrebbe astenersi da qualunque ingerenza>>



Third-party Funding in International Arbitration



nel rapporto instaurato tra il cliente ed il suo legale e, rifacendosi ai commenti positivi di Carlevaris sulle *IBA Guidelines*, ha aggiunto che è sempre consigliato per le Parti comunicare al tribunale arbitrale e all'istituzione competente, se del caso, l'esistenza dell'accordo di finanziamento. Nick Gray, partner dello studio Slaughter and May di Londra, ha affermato che se da un lato il TPF potrebbe rappresentare una buona soluzione al problema dei costi eccessivi delle procedure arbitrali, dall'altro questo nuovo fenomeno deve essere regolato da norme imperative e/o soft law. Anche Gray ha concordato sulla necessità di divulgare l'esistenza dell'accordo di finanziamento, ritenendo tuttavia che, in via di principio, non tutti i termini e le condizioni di tale accordo debbano essere resi noti. In rappresentanza del Fondo Vannin Capital è poi intervenuta Yasmin Mohammad, che ha illustrato il punto di vista del finanziatore affermando che questi non è interessato al controllo e/o alla amministrazione del caso, bensì al successo del suo investimento. Mohammad ha infatti chiarito che il fondo finanziatore non influenza in alcun modo la Parte finanziata nel corso del procedimento; il ruolo dell'investitore è piuttosto quello di far rispettare le disposizioni concordate nell'accordo di finanziamento. Per quanto riguarda la divulgazione dell'accordo, Mohammad ha affermato quanto questo aspetto sia del tutto irrilevante ai fini dello svolgimento del procedimento e della decisione degli arbitri.

La terza sessione del convegno, moderata da Niccolò Landi, di Gianni, Origoni, Grippo, Cappelli & Partners di

Milano, ha affrontato la questione della "fundability" di un *claim* arbitrale. Mick Smith, co-fondatore di del fondo Calunius Capital, ha illustrato alcuni dei principali criteri adottati da Calunius nel determinare la finanziabilità di un *claim*. Smith ha poi descritto l'approccio adottato da Calunius nei negoziati per l'accordo di finanziamento nonché i termini di base e le condizioni ai fini dell'esercizio della due diligence da parte del fondo. Sabine Konrad, partner dello studio McDermott Will & Emery LLP a Francoforte, ha posto in rilievo aspetti critici del TPF, evidenziando, in particolare, come la parte attrice potrebbe dover subire le disposizioni dell'accordo di finanziamento rischiando di perdere il controllo del proprio caso. Anche Sabine Konrad ha sottolineato l'importanza della divulgazione dell'accordo di finanziamento esistente. Edoardo Marcenaro, Head of Legal Affairs Global Generation di Enel S.p.A., ha chiarito che il ricorso al TPF da parte di grandi aziende con solida capacità finanziaria sembra essere piuttosto limitato. Secondo Marcenaro, il TPF potrebbe provocare un comportamento più aggressivo delle parti e chiuso ad ogni composizione amichevole della lite. A chiusura della sessione, Michelangelo Damasco, General Counsel di Atlantia S.p.A., ha sottolineato gli enormi potenziali del TPF ma anche i rischi di questo mercato in espansione; Damasco ha affermato che vi è la necessità di regolare il TPF seguendo gli orientamenti delle *IBA Guidelines* e del *Code of Conduct for Litigation Funders*.

TRIPARTITE FREE TRADE AREA Un passo ulteriore verso il mercato unico africano



Il 10 giugno a Sharm El-Sheik è stato firmato un accordo per la realizzazione del Tripartite Free Trade Area (TFTA), una zona di libero scambio che si estenderà dall'Egitto al Sudafrica e coinvolgerà 26 Stati africani, 625 milioni di persone e un PIL pari a 900 miliardi di euro, riunendo tre aree di libero scambio già esistenti: Common Market for Eastern and Southern Africa (COMESA), East African Community (EAC) e Southern African Development Community (SADC). L'intesa, arrivata

a seguito di 5 anni di negoziati durante il vertice dei Capi di Stato e di Governo dei 26 Paesi facenti parte delle tre suddette aree e alla presenza di *leader* di importanti istituzioni internazionali, come la Banca Mondiale e l'Organizzazione Mondiale del Commercio, si basa su tre pilastri fondamentali: integrazione del mercato, sviluppo infrastrutturale e sviluppo industriale.

Il Trattato punta a creare un mercato unico africano che incrementi gli scambi continentali, che ad oggi sono pari al 12%, percentuali figlie di politiche doganali e protezionistiche degli Stati africani le quali assumono maggior valore se messe a confronto con quanto avviene in Europa e Asia, dove si registrano percentuali estremamente più elevate, rispettivamente 70% e 55%. Sarà fondamentale l'abbattimento delle barriere doganali interne, obiettivo che la Comunità Economica Africana (AEC) si è impegnata a perseguire con il Trattato di Abuja del 1991, entro il 2025, e delle barriere non tariffarie. In questo modo si spera di creare un mercato che giustifichi investimenti necessari per lo sviluppo di imprese ed industrie, risultando un'enorme spinta alla crescita delle economie di tutti i Paesi coinvolti, in maniera particola->>

re per quelli che sono caratterizzati essenzialmente dalla produzione agricola.

I protagonisti dell'intesa non hanno nascosto il loro ottimismo e hanno riconosciuto l'importanza storica che il trattato rappresenta per l'integrazione regionale africana, e per lo sviluppo di un futuro mercato unico che coinvolga tutti gli Stati africani. L'ulteriore obiettivo a cui mirano i governi africani è l'aumento del peso continentale negli scambi commerciali internazionali, oggi al solo 2%, tramite il potenziamento del settore industriale delle singole nazioni che riceverebbe dal TFTA un impulso importante.

L'accordo per un mercato di libero scambio è, però, condizione necessaria, ma non sufficiente per permettere lo sviluppo economico sperato. Infatti, l'Africa soffre di problematiche che rendono ancora più difficile il commercio interno, come le carenze infrastrutturali per il trasporto e l'assenza o la scarsa efficienza delle reti commerciali. Un ulteriore problema si collega alla già citata produzione agricola. Le politiche protezionistiche messe

in atto dai governi non hanno permesso la nascita di un mercato concorrenziale e hanno bloccato lo sviluppo industriale, ma d'altro canto hanno creato un sistema protetto per i produttori, l'abbattimento del quale, così come si prefigge il TFTA, metterebbe in crisi il settore agricolo, fonte di sostentamento per moltissimi africani. È, dunque, necessario che i governi pongano rimedio anche alle questioni appena esposte, predisponendo, ad esempio, politiche compensatorie per coloro che trarranno svantaggio dal libero scambio.

Ora la palla passa ai governi e ai parlamenti nazionali dei 26 Paesi che dovranno approvare l'accordo, la cui entrata in vigore è prevista per il 2017.

Il TFTA sembra essere un grande passo per l'economia e per l'industria del Continente africano, ma è vista come un'importante occasione anche a livello internazionale, in particolar modo dai Paesi europei e asiatici, che guardano al mercato africano, in crescita stabile dall'inizio del secolo, con enorme interesse.



**Camera di Commercio Internazionale
Comitato Nazionale Italiano**

Via Barnaba Oriani, 34
00197 Roma

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



Redazione

Tommaso Caterini, Maria Laura Marceddu
Monica Salvatore, Barbara Triggiani
Flavia Velletri

Progetto grafico

Luca Ingrassia