



Conciliazione e arbitrato: la giustizia ALTERNATIVA

La legge di riforma del sistema camerale (Legge n.580/1993 "Riordino delle Camere di Commercio") ha attribuito agli enti camerali un importante ruolo per lo sviluppo e la promozione dei mercati: i principali compiti consistono nella difesa del corretto funzionamento e nella tutela della trasparenza del mercato.

Si riconosce, in ultima analisi, alle realtà camerali la qualità di soggetto più idoneo ad esercitare un ruolo di garanzia all'interno del mercato, in quanto espressione della totalità dei soggetti che vi operano.

Nell'elencare le funzioni di regolazione del mercato spettanti attualmente alle Camere di Commercio, tale legge ricomprende anche la gestione di strumenti alternativi alla giustizia ordinaria.

Secondo l'art.2 della legge di riforma, infatti, le Camere possono promuovere la costituzione di commissioni arbitrali e conciliative per la risoluzione di controversie tra imprese e tra imprese e consumatori.

Fra gli strumenti di giustizia alternativa, adatti alla soluzione di controversie nascenti da rapporti commerciali, compare pertanto, accanto alla conciliazione, anche l'arbitrato "amministrato" dalle Camere di Commercio, le quali appaiono essere i mezzi più opportuni per decongestionare la mole di lavoro dei tribunali e che, pertanto, sono stati di recente potenziati dal legislatore, il quale ha intuito le potenzialità di tali istituti.

Entrambi risultano affini per finalità, ma sono in realtà profondamente diversi per valenza giuridica e procedimentale.

La procedura conciliativa è caratterizzata da regole semplici ed imparziali, tempi brevi e costi ridotti ed è finalizzata alla risoluzione delle controversie di natura economica, in particolare di quelle che possono insorgere tra imprese e tra imprese e consumatori.

La differenza fondamentale con l'arbitrato consiste nel fatto che, mentre quest'ultimo si risolve in una procedura contenziosa, la conciliazione è essenzialmente una procedura non contenziosa. Sotto questo aspetto, mentre la procedura contenziosa

F

O

C

U

S

a cura dei Servizi di
Conciliazione e Arbitrato
della Camera
di Commercio di Pavia

quali l'arbitrato mirano ad accertare le responsabilità di azioni compiute nel passato, le procedure non contenziose come la conciliazione mirano a tutelare (se non a migliorare) le relazioni future tra le parti.

Tra arbitrato e conciliazione esistono certamente delle assonanze (l'esistenza di almeno due parti e di una controversia commerciale, la figura di un terzo imparziale e neutrale, la ricerca di una soluzione finale che miri a porre fine alla disputa), ma lo spartiacque concettuale tra le due procedure sta in definitiva in chi detiene il potere decisionale: mentre nell'arbitrato esso è attribuito all'arbitro per espressa volontà delle parti, nella conciliazione rimane in capo alle parti stesse che non delegano nessuno (il conciliatore è del tutto privo di poteri coercitivi).

Per quanto riguarda la Camera di Commercio di Pavia, fra le attività in tema di conciliazione ricordiamo che lo scorso 22 marzo ha avuto luogo l'incontro "Alla scoperta della conciliazione: simulazione di una procedura conciliati-



va e dialogo con gli esperti". La decisione di organizzare la simulazione di un procedimento di conciliazione tra imprese è stata dettata dall'intento di visualizzare praticamente tale procedura.

Seguiranno un articolo sull'appuntamento previsto in occasione della settimana della conciliazione; mentre, in tema di arbitrato, un articolo introduttivo ed esplicativo dell'istituto, nonché una breve descrizione dell'iniziativa tenutasi lo scorso 30 giugno dal titolo "L'arbitrato amministrato come alternativa di giustizia".

Da ultimo sono riportati due articoli che portano la firma, nell'ordine, dell'Avv. Ana Uzqueda e dell'Avv. Valeria Federici, le quali hanno partecipato alla simulazione dello scorso 22 marzo. Le varie iniziative sopra descritte, sono state organizzate rispettivamente dai

Servizi di Conciliazione e Arbitrato e si inseriscono nel quadro dell'attività camerale volta alla diffusione degli strumenti di giustizia alternativa (Alternative Dispute Resolution).

Le Camere di Commercio e gli strumenti di giustizia alternativa: la conciliazione

Le ragioni del ruolo delle Camere di Commercio in materia di conciliazione si ritrovano in numerose leggi che – successive alla riforma del 1993 – hanno dato fiducia al sistema camerale in campo di giustizia alternativa: le previsioni sulla conciliazione stragiudiziale in materia societaria, e in materia di franchising, infatti, sono solo gli ultimi dei numerosi provvedimenti legislativi che si sono succeduti per incoraggiare lo sviluppo di questo strumento.

Occorre sottolineare tra l'altro come, in base alla riforma del diritto societario, le Camere di Commercio siano gli unici enti pubblici che verranno iscritti di diritto nell'istituendo Registro degli Organismi di conciliazione presso il Ministero della Giustizia.

Importante è stato anche il favore legislativo riscontrato non solo a livello nazionale, come appena visto, ma, soprattutto, a livello regionale: ricordiamo, in particolare, le leggi della Regione Lombardia del 2003 sulle norme per la tutela dei diritti dei consumatori e degli utenti, e la più recente lex del 2004 riguardante il turismo: in entrambe si prevede il ricorso all'istituto della conciliazione, privilegiando quella offerta dalle sedi camerale.

Occorre ricordare che, anche alla luce dei recenti interventi legislativi in tema di conciliazione, l'Unioncamere Nazionale ha predisposto i nuovi Regolamento di conciliazione,

Tariffario del Servizio di conciliazione e Standard uniformi per la formazione dei conciliatori presso le Camere di Commercio.

L'adozione di tali documenti è il frutto di un impegnativo lavoro di confronto e di approfondimento, che ha visto tutto il sistema camerale impegnato per diversi mesi. La redazione dei documenti è stata infatti curata dal livello nazionale, con il contributo scientifico degli esperti della Commissione di studio sulla conciliazione e con l'apporto tecnico-operativo del Tavolo di lavoro sulla conciliazione, composto dai rappresentanti di alcune Camere di Commercio.

La revisione e l'aggiornamento dei documenti in esame si è resa necessaria non solo per le esigenze di adeguamento alla normativa societaria, recentemente riformata, ma anche per recepire alcune indicazioni, rivolte a migliorare e semplificare alcuni passaggi procedurali e organizzativi, suggeriti dall'applicazione, abbastanza uniforme sul territorio nazionale, del Regolamento unico, del Tariffario del Servizio e delle Norme di comportamento per conciliatori, predisposti dall'Unioncamere nel 2002.

Il lavoro svolto per la revisione dei documenti ha portato, da un lato, a salvaguardare la positiva, più che decennale, esperienza del sistema camerale in materia di conciliazione nonché, dall'altro, ad adeguare i Servizi alle nuove disposizioni

del legislatore, che si dimostra sempre più attento alla tematica della giustizia alternativa e al ruolo rivestito dalle Camere di Commercio in tale ambito.

Occorre inoltre sottolineare come per ogni singola realtà camerale sarà doveroso dare applicazione alla riforma del diritto processuale societario, attuando i necessari adattamenti al Regolamento di conciliazione ed ai percorsi formativi dei conciliatori camerale.

Quest'ulteriore adeguamento dei Servizi di conciliazione alle nuove indicazioni consentirà, infatti, alle singole Camere di Commercio di iscriversi (presentando una semplice domanda e allegando il regolamento, le tariffe e l'elenco dei conciliatori specializzati per il diritto societario) al Registro degli Organismi di conciliazione, quando il Ministero della Giustizia lo istituirà.

Ma se la realtà camerale a livello nazionale è costantemente impegnata, lo sono altrettanto le Camere di Commercio lombarde le quali, in particolare, con la collaborazione di Unioncamere Lombardia, si sono attivamente spese in un Progetto di "Sviluppo e promozione del Servizio di Conciliazione della rete camerale lombarda", di durata biennale. Tale impegnativo progetto, peraltro da poco concluso, ha consentito l'erogazione di un servizio uniforme e per lo più

comune all'intera rete regionale, a garanzia della qualità del Servizio conciliativo offerto. Alla base vi è stata l'adozione nel 2002 del Regolamento di conciliazione, del Tariffario del Servizio e delle Norme di comportamento per conciliatori, documenti peraltro adottati non solo dalle Camere lombarde ma da quasi tutta la totalità delle Camere di Commercio italiane.

Il Progetto regionale ha cercato di promuovere la cultura della conciliazione, poco diffusa nel nostro Paese, in particolare la conoscenza della conciliazione

camerale, quale metodo privilegiato di risoluzione delle controversie commerciali, in alternativa alla giurisdizione ordinaria.

A tal proposito, per il raggiungimento degli obiettivi prefissati, varie sono state le iniziative organizzate dalle singole realtà camerale, tra cui convegni e simulazioni vere e proprie: una simulazione è stata precisamente scelta dalla Camera di Commercio di Pavia come oggetto dell'incontro che si è posto a conclusione del Progetto.

Non può dimenticarsi, inoltre, l'adesione dell'intera rete camerale lombarda alla "Settimana Nazionale della Conciliazione": tale importante iniziativa, finalizzata alla promozione della rete nazionale dei Servizi di conciliazione camerale, è stata indetta a livello nazionale per la prima volta lo scorso ottobre.

Il sistema camerale, forte dei risultati positivi conseguiti con la campagna promozionale congiunta dello scorso anno, soddisfacente in termini di partecipazione, di impatto sui media e di crescita del numero delle conciliazioni gestite, persegue ancora l'obiettivo di replicare la

positiva esperienza.

In un tale contesto, l'Unione Italiana delle Camere di Commercio ha indetto, anche per quest'anno, la seconda edizione della "Settimana nazionale di promozione dei Servizi di conciliazione delle Camere di Commercio", fissata nel periodo dal 24 al 29 ottobre p.v.

Come lo scorso anno, ogni singola Camera di Commercio è stata chiamata ad aderire all'iniziativa, all'interno della settimana prescelta, attraverso l'organizzazione di un evento locale (convegno, workshop, conferenza stampa ecc.). L'adesione all'iniziativa nazionale da parte della Camera di Commercio di Pavia, attraverso la realizzazione di un evento locale, si rende maggiormente necessaria in seguito all'approvazione da parte dell'Unione Nazionale dei nuovi documenti. Sempre nell'ottica di mantenere l'uniformità dei Servizi conciliativi offerti, oltre che attuare una campagna promozionale del Servizio stesso a livello locale, nonché per dare visibilità alla "Settimana Nazionale della Conciliazione", è parso opportuno organizzare un convegno sul tema "La conciliazione societaria e il nuovo Regolamento uniforme di conciliazione", incontro che costituirà soprattutto

l'occasione propizia per far conoscere i nuovi documenti predisposti. A questo proposito, sottolineiamo come la Camera di Commercio di Pavia abbia già adottato i nuovi documenti, proprio al fine di consentire al Servizio conciliativo pavese di arrivare a quest'importante appuntamento già in perfetta regola rispetto ai nuovi parametri nazionali.

Il convegno è fissato il 26 ottobre 2005, con inizio alle ore 14.30, presso la Sala Consiliare dell'Ente, con un programma che prevede, dopo i discorsi d'apertura, una relazione di base a

cura della Professoressa Avvocato Chiara Giovannucci Orlandi, Membro della Commissione di Conciliazione di Unioncamere Nazionale. Tale relazione, di presentazione del nuovo Regolamento, senza peraltro escludere un accenno al panorama legislativo, è caratterizzata da un taglio eminentemente pratico e costituisce lo spunto per la successiva tavola rotonda. A quest'ultima sono chiamati a partecipare rappresentanti degli ordini professionali, del mondo dei consumatori e un conciliatore:

1. Paolo Tonalini, Notaio in Pavia
 2. Laura Sambartolomeo, Avvocato in Voghera e Conciliatore della Camera di Commercio di Pavia
 3. Lucio Aricò, Presidente dell'Ordine dei Dottori Commercialisti di Pavia e Voghera
 4. Giovanni Buzzoni, Consigliere dell'Ordine Avvocati di Pavia
 5. Cesare Germani, Consigliere della Camera di Commercio di Pavia – Settore Associazioni Consumatori
- Al termine è lasciato spazio per un dibattito.



LA “SETTIMANA NAZIONALE DELLA CONCILIAZIONE” IN LOMBARDIA

BERGAMO

- 24 ottobre 2005, ore 14.30 – Bergamo, Via Petrarca, 10, Palazzo dei Contratti e delle Manifestazioni: incontro “La conciliazione e l’avvocato: nuove prospettive per la professione – Presentazione del protocollo d’intesa per la diffusione della cultura conciliativa”
- 28 ottobre 2005, ore 14.30 – Bergamo, Via Petrarca, 10, Palazzo dei Contratti e delle Manifestazioni: incontro “Prove tecniche di conciliazione”

BRESCIA

- 28 ottobre alle ore 9,30, presso la sede camerale, Seminario “La conciliazione: un metodo efficace di gestione dei conflitti” per Associazioni di categoria, Associazioni dei consumatori, U.R.P di Comuni, Provincia, Regione, Azienda Ospedaliera, Case di Cura, Azienda Servizi Municipalizzati, Atenei

CREMONA

- 29 ottobre 2005, ore 9.30 – Camera di Commercio di Cremona: incontro “Conciliarconversando – La conciliazione societaria ed il nuovo regolamento uniforme della rete conciliativa camerale”

LECCO

- 26 settembre 2005, ore 14.30 – Camera di Commercio di Lecco: nell’ambito de “I lunedì della Camera” si è tenuto l’incontro “Alla scoperta della conciliazione” con simulazione di procedura conciliativa a cura dell’Associazione Equilibrio di Bologna dell’Avv. Ana Uzqueda e dibattito finale tra professionisti, imprese e consumatori

LODI

- Simulazione relativa ad una controversia fra impresa e consumatori presso un Istituto Commerciale per Geometri e per Ragionieri di Lodi

MANTOVA

- 25 ottobre 2005, ore 15.00: incontro “La conciliazione societaria e il nuovo regolamento uniforme di conciliazione”

MILANO

- 25 ottobre 2005, pomeriggio – Triennale, Milano: presentazione dell’Italy-China Mediation Center (ICBMC) all’interno della convention annuale della Camera di Commercio Italo – Cinese
- 26 ottobre 2005, ore 16.00 – Camera di Commercio di Milano: convegno “La conciliazione come strumento di risoluzione delle controversie nelle public utilities”, insieme alla Confservizi

PAVIA

- 26 ottobre 2005, ore 14.30 – Camera di Commercio di Pavia, Sala Consiliare, Via Mentana, 27: convegno “La conciliazione societaria e il nuovo Regolamento uniforme di conciliazione”

SONDRIO

- 13-16 ottobre 2005 – 98^a Mostra del Bitto, 15^a Fiera dei prodotti della Montagna Lombarda - Polo Fieristico Provinciale di Morbegno (So): stand informativo sul Servizio di Conciliazione

VARESE

- 28 ottobre 2005, ore 15 – Centro Congressi Ville Ponti, Varese: incontro “La conciliazione delle Camere di Commercio: un’opportunità per il settore dell’impiantistica artigiana”

Le Camere di Commercio e gli strumenti di giustizia alternativa: l'arbitrato

Un altro mezzo, alternativo alla giurisdizione ordinaria, finalizzato alla risoluzione delle controversie commerciali è l'arbitrato. Esso consiste in un procedimento privato, nel quale la controversia viene decisa da uno o più arbitri e viene risolta con un provvedimento finale che, in caso di arbitrato rituale, ha natura giurisdizionale essendo assimilabile ad una sentenza.

L'istituto proposto dalle Camere di Commercio è uno strumento di giustizia alternativa caratterizzato dai seguenti elementi: rapidità, costi contenuti e trasparenti, rispetto dei tempi del procedimento, competenza tecnica di chi propone la soluzione e riservatezza, procedure semplici, riservate e definite dal regolamento arbitrale.

Se si escludono alcune materie che non possono essere oggetto di arbitrato (diritto penale, diritto del lavoro e sindacale, previdenziale e di assistenza obbligatoria, alcune questioni di diritto amministrativo, le controversie sullo stato e di separazione dei coniugi), le parti con l'arbitrato si impegnano a demandare la risoluzione della lite tra loro insorta al giudizio di uno o più arbitri.

I privati e le imprese coinvolti in una lite possono proporre la domanda di arbitrato amministrato presso la Camera di Commercio di Pavia a condizione che abbiano inserito nei loro contratti un'apposita clausola (clausola compromissoria) ovvero, a controversia già insorta, abbiano stipulato un compromesso arbitrale.

A tal proposito, occorre precisare che la volontà espressa dalle parti nelle convenzioni arbitrali deve apparire in modo inequivocabile. Sono state predisposte, a tal fine, ad uso degli operatori clausole tipo da inserire nei contratti.

La Camera di Commercio di Pavia e la Camera Arbitrale Nazionale e Internazionale di Milano hanno siglato una Convenzione, finalizzata ai comuni obiettivi della promozione dell'istituto dell'arbitrato e della predisposizione, a favore delle parti che sottoscrivano un contratto o di quelle che siano già in fase di contenzioso, di un servizio di assistenza in materia arbitrale, nel rispetto di quanto previsto dal Codice di Procedura Civile.

La Camera di Commercio di Pavia opera, infatti, in convenzione con la Camera Arbitrale di Milano, una delle più prestigiose istituzioni arbitrali italiane. A tale scopo, l'ente camerale pavese ha adottato, mediante la prenominata Convenzione, per le procedure arbitrali incardinate presso la medesima, il Regolamento arbitrale della Camera Arbitrale di Milano. La Camera di Commercio di Pavia è,

dunque, impegnata nella promozione, sul proprio territorio, della conoscenza dell'istituto arbitrale e conseguentemente nella diffusione dell'inserimento nei contratti della clausola compromissoria.

Lo scorso 30 giugno, presso la sede di Pavia, ha avuto luogo l'incontro "L'arbitrato amministrato come alternativa di giustizia", concepito proprio nell'ottica di dare fattiva attuazione alle finalità sopra riportate. In occasione dell'incontro si è inteso, difatti, focalizzare l'attenzione sull'istituto dell'arbitrato amministrato come alternativa di giustizia. L'iniziativa è stata organizzata dal Servizio di Arbitrato di Pavia, nel quadro dell'attività camerale volta alla diffusione degli strumenti di giustizia alternativa (Alternative Dispute Resolution).

Tale evento, indirizzato ai professionisti ed agli operatori del mercato, ha avuto come fulcro la presentazione dei servizi arbitrali offerti dall'istituzione pavese, in collaborazione con la Camera Arbitrale di Milano, evidenziandone i vantaggi che fanno dell'arbitrato, ed in particolare di quello istituzionale, una valida alternativa alla giustizia ordinaria. Dopo il saluto del Presidente della Camera di Commercio, Piero Mossi, il programma ha previsto tre

relazioni di esperti qualificati appartenenti al mondo accademico e professionale:

- "La domanda di giustizia e l'arbitrato. I perché

di una scelta", a cura di Corrado Ferri, docente di diritto processuale civile presso l'Università di Pavia e avvocato in Pavia

- "Tipi di arbitrato e ruolo dell'arbitro", a cura di Gabriele Crespi Reghizzi, docente di diritto privato comparato presso l'Università di Pavia e avvocato in Milano

- "Nuove frontiere per l'arbitrato. L'arbitrato societario", a cura di Paolo Benazzo, docente di diritto commerciale presso l'Università di Pavia e avvocato in Pavia e Milano
È seguita la relazione conclusiva di Rinaldo Sali, vice segretario generale della Camera Arbitrale di Milano su "L'arbitrato amministrato della Camera Arbitrale di Milano con la Camera di Commercio di Pavia. Nomina degli arbitri, tempi e costi". I partecipanti all'incontro, più di una quarantina di persone, per la maggior parte avvocati e commercialisti, hanno dimostrato interesse per i temi trattati, dando vita, a conclusione dell'incontro, a un vivace dibattito.

*Un altro mezzo finalizzato
alla risoluzione di controversie
di natura commerciale.*

*I vantaggi: rapidità, costi contenuti
e procedure definite
dal Regolamento arbitrale*

capire gli interessi di ognuna di esse; sono tecniche che servono, allo stesso tempo, a creare uno spazio in cui le parti possano esprimere i loro sentimenti, generare empatia e creare il clima di fiducia necessario per la negoziazione collaborativa.

3) Tecniche sostanziali: consentono la delucidazione delle questioni e degli interessi delle parti attraverso l'utilizzo di criteri oggettivi. In tal modo le parti vengono aiutate a generare alternative per strutturare l'accordo.

Il conciliatore può rivestire ruoli e funzioni differenti per aiutare le parti a risolvere le dispute (American Arbitration Association):

Il conciliatore in particolare:

- Prepara i canali di comunicazione che promuovono o rendono più efficace la comunicazione.
- Legittima e aiuta tutte le parti a riconoscere i diritti degli altri e a partecipare nelle negoziazioni.
- Facilita il conflitto fornendo una procedura e spesso presiede formalmente la sessione di negoziazione.
- Individua le problematiche in modo da permettere alle persone coinvolte nella disputa, di esaminare il conflitto da diversi punti di vista, aiutandole a definire questioni e interessi fondamentali e a cercare opzioni reciprocamente soddisfacenti.
- Agisce come agente della realtà quando le parti perseguono mete estreme o poco realistiche, aiutandole ad organizzare una risoluzione ragionevole e percorribile.
- Assume il ruolo di referente per l'assunzione di decisioni riguardanti l'impulso delle negoziazioni.

La procedura conciliativa

Uno dei principi fondamentali della conciliazione è la riservatezza della procedura per cui né i conciliatori né i funzionari dello sportello di conciliazione possono rivelare il contenuto, i nomi delle parti intervenenti, né il fatto che la stessa abbia avuto luogo. Per spiegare come funziona la conciliazione, vediamo gli aspetti principali:

Introduzione

Tutte le conciliazioni rappresentano la conciliazione di un caso particolare. Di conseguenza, il conciliatore deve avere la possibilità di adattare lo schema della procedura conciliativa alle caratteristiche della controversia e alla natura del conflitto, e ciò sia all'inizio che durante lo svolgimento della stessa.

Con il termine di "procedura", intendiamo riferirci alla sequenza di atti comunicativi ed alle tecniche di gestione dei conflitti utilizzate dal conciliatore.

Queste tecniche saranno sviluppate all'interno delle sessioni che vengono definite "congiunte" qualora siano presenti il conciliatore e tutte le parti coinvolte, mentre vengono definite "private" (caucuses) nel caso in cui sia presente il conciliatore ed una soltanto delle parti.

Da un punto di vista formale, la procedura consisterà in una sequenza di sessioni, nonostante la possibilità di esaurire tutto il contenuto in un unico incontro o in più

giornate. A sua volta, all'interno di ogni sessione (congiunta o privata), è possibile identificare diversi movimenti del conciliatore.

Una conciliazione può concludersi con un accordo globale, un accordo parziale, l'abbandono di una parte nei confronti della procedura, la chiusura da parte del conciliatore; ma la conciliazione può concludersi anche senza aver raggiunto un accordo. Spetta al conciliatore decidere la tempistica, le strategie da utilizzare e altri aspetti che necessariamente richiedono una buona dose di flessibilità. Possiamo quindi affermare che, nonostante la conciliazione appartenga all'ordine negoziato in quanto metodo informale di risoluzione dei conflitti, la stessa possiede peraltro una struttura nella quale è possibile identificare distinte fasi con caratteristiche particolari in funzione degli obiettivi da raggiungere in ognuna di esse.

La struttura della conciliazione deve garantire la partecipazione democratica delle parti, la loro possibilità di esprimersi liberamente e di tutelare i propri interessi senza pregiudicare quelli degli altri, attraverso la creazione di un clima di rispetto e la promozione di una comunicazione efficace da parte del conciliatore.

A scopo didattico, preferirei dividere la procedura di conciliazione in tre grandi fasi:

1ª FASE

Apertura: discorso introduttivo

Illustrazione delle posizioni delle parti

2ª FASE

Individuazione e promozione degli interessi

Generazione di opzioni negoziali all'interno ed all'esterno della conciliazione

3ª FASE

Riformulazione del conflitto

Valutazioni oggettive e soggettive

Scelta della migliore opzione per l'accordo

Chiusura

Questa struttura potrebbe fare immaginare una procedura rigida, ma in realtà non è così poiché tutti questi movimenti possono esaurirsi in un solo giorno, addirittura in un paio di ore, tanto che dall'esterno sovente risulta difficile identificare le fasi della conciliazione: le attività del conciliatore sembrano costituire un'interazione continua e soltanto attraverso l'accurata osservazione degli inter-

venti è possibile identificare ogni stadio.

Il ruolo fondamentale del conciliatore consiste nell'aiutare le parti a promuovere una

discussione costruttiva sulle diversi componenti della controversia, offrendone un ambito nel quale potere affrontare il conflitto da una prospettiva diversa e di acquisire una migliore comprensione dei veri aspetti e quindi delle vere ragioni della disputa. Il tentativo di conciliazione costituisce un impegno di mezzi e non può garantire

Questo istituto permette di comporre posizioni opposte e di trovare accordi utili per tutte le parti in causa, operando tramite la mediazione, grazie ad un metodo sperimentato e alla figura carismatica del conciliatore

dei risultati specifici, pertanto i parametri di valutazione devono concentrarsi sul modo in cui è stata condotta la procedura.

Gli obiettivi da raggiungere in ogni fase della procedura conciliativa, possono essere identificati nel seguente schema:

1° FASE

Il conciliatore, prima della conciliazione e in base alle informazioni in suo possesso (ottenute in occasione degli incontri iniziali con le parti in forma diretta o attraverso la segreteria del servizio che amministra le procedure), pianifica la sua strategia in modo tale che le parti:

- capiscano l'obiettivo della conciliazione;
- possano comunicare in forma efficace;
- siano in grado di affrontare i problemi fondamentali prendendo in considerazione le necessità e gli interessi dell'altra parte;

- possano proporre nuove idee per superare l'impostazione del conflitto basata su posizioni.

In seguito, durante l'incontro con le parti, il conciliatore darà inizio alla conciliazione presentando il discorso introduttivo che ha l'obiettivo fondamentale di spiegare le caratteristiche della conciliazione, il proprio ruolo,

le regole e di creare un clima di fiducia e di cooperazione.

Le parti presenteranno i loro rispettivi punti di vista sulla situazione e il conciliatore dovrà intervenire per facilitare la comunicazione. Se sono presenti i legali delle parti, è preferibile che intervengano subito dopo l'esposizione fatta dal proprio cliente, in modo da poter definire l'inquadramento giuridico della loro posizione.

Il conciliatore dovrà condurre la procedura e decidere come strutturare la discussione dei diversi argomenti.

2° FASE

Il conciliatore organizzerà degli incontri separati con ogni parte al fine di analizzare:

- i fattori del conflitto;
- gli interessi e le necessità delle parti;
- le alternative possibili per il raggiungimento di un accordo;
- la miglior alternativa che ogni parte avrebbe a disposizione al di fuori della procedura conciliativa nel caso di mancato accordo.

3° FASE

Gli obiettivi fondamentali di questa fase sono:

- analizzare le opzioni generate dalle parti alla luce dei criteri oggettivi applicabili al caso particolare;
- paragonare le opzioni generate in forma congiunta dalle parti all'interno della conciliazione con quelle che ognuna di loro avrebbe all'esterno della stessa;
- presa di decisioni;
- chiusura.

L'accordo

Qualora si raggiunga un accordo, sono le parti che dovranno decidere

sul suo grado di formalità.

La funzione principale dell'accordo è quella di risolvere i punti di conflitto immediati che hanno dato causa alla controversia, ma l'accordo migliore è quello che si preoccupa anche di prevenire l'insorgenza di conflitti simili a quello appena risolto.

I termini e le condizioni dell'accordo dovranno essere riassunte alla presenza di tutti i partecipanti: sarà cura del conciliatore assicurarsi che le parti ne comprendano il significato e diano il loro libero consenso all'accordo prima di firmarlo.

Le funzioni dell'accordo sono:

- 1) risolvere i punti di conflitto immediati, ossia quelli che hanno portato le parti alla conciliazione;
- 2) prevenire conflitti simili futuri

Nella redazione dell'accordo è utile osservare i seguenti aspetti, in modo da rendere le posizioni delle parti fin da subito egualitarie:

- inserire innanzitutto le condizioni che impongono ad entrambe le parti di fare qualcosa;

- enumerare i rispettivi obblighi individualmente assunti.

Inoltre, sarà opportuno classificare gli elementi dell'accordo sulla base della loro importanza e priorità.

L'accordo deve soddisfare

gli interessi sostanziali, processuali e psicologici delle parti: la misura nella quale si soddisfano tali interessi determinerà la solidità e la stabilità dell'accordo.

L'accordo deve contenere i fatti rilevanti, i termini degli impegni assunti dalle parti ed eventuali clausole di interpretazione. Anche se nel 99 % dei casi gli accordi raggiunti in sede conciliativa sono rispettate dalle parti, niente esclude la possibilità di inserire nel corpo dell'accordo una clausola risolutiva espressa (art. 1456 cc), secondo la quale i contraenti possono stabilire espressamente che il contratto si risolve nel caso in cui una determinata obbligazione non sia adempiuta secondo le modalità stabilite, o di una clausola penale (1382 c.c.), con cui si conviene che, in caso di inadempimento o di ritardo nell'adempimento, una delle parti è tenuta ad una determinata prestazione (generalmente una somma di denaro), tutti strumenti per rafforzare il contratto.

E' inoltre consigliabile prevedere una clausola di conciliazione/arbitrato per la risoluzione di controversie future sull'interpretazione e l'esecuzione del contratto.

* Ana Uzqueda, avvocato, è co-autrice dei libri "La conciliazione, guida per la soluzione negoziale delle controversie", Ed. Giuffrè 2001, "La via della conciliazione", Ed. Ipsoa, 2003, e di altri testi sulla materia. E' docente di Tecniche di conciliazione commerciale in numerosi Master in Italia e all'estero, oltre che presso numerose Camere di Commercio. E' conciliatrice

accreditata dalla Camera Arbitrale Nazionale e Internazionale di Milano e membro della Commissione di studio sulla Conciliazione Unioncamere Nazionale.



*I termini e le condizioni dell'accordo
devono essere riassunti
alla presenza di tutti i partecipanti.
Il conciliatore si assicura
che le parti l'abbiano compreso
e che liberamente lo sottoscrivano*

La conciliazione: un successo consolidato in ambito internazionale

di Valeria Federici*

In questi ultimi anni, parallelamente alla straordinaria crescita degli scambi commerciali internazionali, si è riflettuto su modalità innovative di risoluzione delle controversie alternative alla giustizia ordinaria, semplici, rapide, efficaci ed economiche.

Dopo il considerevole favore di cui, soprattutto inizialmente, ha goduto l'arbitrato, anche la conciliazione sembra progressivamente diffondersi, sia in ambito internazionale che nazionale.

E' l'intervento di un terzo che caratterizza entrambi i procedimenti, ma mentre l'arbitro decide della controversia, il conciliatore aiuta solo le parti a risolverla facilitando le trattative, talvolta formulando ipotesi di soluzione, che però non hanno valore vincolante.

L'arbitrato a livello internazionale deve il suo considerevole successo anche alla diffusione della Convenzione di New York (1958), ormai ratificata da numerosissimi Paesi, che ha reso l'esecuzione delle sentenze arbitrali, in un Paese diverso da quello in cui sono rese, mediamente più agevole rispetto a quella delle decisioni giudiziarie; con l'unica eccezione ormai delle decisioni che debbono espletare il loro effetto all'interno dei Paesi dell'Unione Europea.

Il progressivo diffondersi dell'arbitrato ne ha rivelato tuttavia anche taluni limiti: lentezze non sempre evitabili, costi elevati, crescente complessità pro-

cedurale. Pertanto, nonostante il tentativo di "democratizzare" questo istituto, soprattutto proponendo tariffe e procedure semplificate per le liti di valore più modesto, è specialmente quando il valore della posta in gioco è molto elevata, che i vantaggi del ricorso all'arbitrato sono più evidenti. Per questo a partire dagli anni '70, soprattutto negli USA, ma non solo, ci si è interrogati sulle possibili alternative, sia all'arbitrato che alla giustizia ordinaria, trovando una risposta sempre più convincente nella mediazione (o conciliazione).

La diffusione di questo strumento negli USA è stata ulteriormente incoraggiata dall'adozione dell' Uniform mediation act, che ormai, con poche eccezioni, si applica in tutti gli Stati garantendo a questo strumento un quadro legislativo sicuro e omogeneo.

Analogo percorso è attualmente portato avanti da una

speciale commissione dell'Uncitral - (www.uncitral.org) che, attraverso l'elaborazione della Model Law on international commercial conciliation (2002) ha individuato e disciplinato gli aspetti più importanti di questo istituto. Se i principi in essa contenuti saranno integrati nella legislazione di un numero sempre maggiore di Paesi anche a livello internazionale sarà possibile giungere al medesimo risultato.

La mediazione, infatti, per le sue caratteristiche intrinseche, è un eccellente strumento proprio per risolvere le liti inerenti ai rapporti internazionali; essa contribuisce, in particolare, a ristabilire o migliorare la comunicazione che, talvolta, può essere interrotta o alterata anche per problemi di mentalità, cultura o semplicemente linguistici.

Il successo della conciliazione, concepita sempre più come uno strumento complementare e alternativo all'arbitrato, è testimoniato anche dal concreto interesse dimostrato in questi anni da tutti i maggiori centri arbitrali mondiali. La ICC - International Chamber of Commerce di Parigi (http://www.iccwbo.org/index_court.asp) ha adottato un nuovo Regolamento ADR (Alternative Dispute Resolution) nel 2001 che, in caso di mancato

accordo tra le parti sulla scelta del tipo di procedimento da adottare, prevede automaticamente il ricorso alla conciliazione/mediazione. Analoghe iniziative sono state recentemente intraprese da organismi di nota tradizione arbitrale: la London Court of Arbitration (<http://www.lcia-arbitration.com/lcia>), il Chartered Institute of Arbitrators

(<http://www.arbitrators.org>), l' Arbitration Institute of the Stockholm Chamber of Commerce (<http://www.sccinstitute.com/uk/Home>).

Inoltre, alcuni centri che si occupano solo di mediazione/conciliazione hanno recentemente avuto un significativo sviluppo: il Centre de médiation et arbitrage dell'OMPI (Organisation mondiale de la Propriété Intellectuelle) (<http://arbitr.wipo.int/center/index-fr.html>) per la risoluzione delle liti in quest'ambito; il CEDR, Center for Effective Dispute Resolution, nei più diversi settori commerciali (<http://www.cedr.co.uk>); il CPR institute for dispute resolution, (<http://new.cpradr.org>) radicato negli Stati Uniti d'America ma con numerosi progetti di respiro internazionale; il Netherlands Mediation Institute (<http://www.nmi-mediation.nl>).

Molte istituzioni internazionali adottano automaticamente la conciliazione/mediazione nel caso in cui non ci sia accordo. Dagli Stati Uniti all'Europa lo sviluppo è notevole

F
O
C
U
S

La scelta prevalente a livello internazionale (CEDR, Regolamento ADR della ICC) è quella recentemente adottata dal Regolamento Unioncamere, che prevede una conciliazione di tipo "facilitativo", in cui il terzo non deve elaborare soluzioni da imporre alle parti, ma deve aiutarle ad uscire dall'impasse che impedisce loro di trovare un accordo.

Il metodo conciliativo è particolarmente efficace per affrontare situazioni di tensione o conflitto, in quanto si basa su presupposti diversi rispetto a procedimenti di tipo giudiziario e arbitrale. Quest'ultimi infatti hanno carattere "avversariale", e favoriscono quindi l'instaurarsi di una negoziazione di tipo competitivo (in cui al vantaggio di uno corrisponde una rinuncia per l'altro); la conciliazione, non ha come obiettivo di allocare colpe, si svolge in tutta riservatezza e incoraggia il ricorso ad una negoziazione di tipo cooperativo in cui ognuno trova un'adeguata risposta ai propri bisogni e nessuno esce sconfitto.

Un esempio illuminante è contenuto nel libro "International Mediation - The art of Business diplomacy" di Eileen Carroll e Karl Mackie. L'autore afferma che lasciare l'intero peso della risoluzione delle liti all'ambito legale/giudiziario ("legal community") è come chiedere a degli ingegneri di individuare i maggiori difetti di progettazione di un ponte, senza chiedere loro di riflettere per proporre possibili correttivi progettuali.

Questa logica di analisi delle criticità e di individuazione delle soluzioni dovrebbe essere maggiormente presente anche nei rapporti commerciali mentre, non sempre, quando una merce o un servizio non viene pagato, ci si interroga adeguatamente sulle ragioni della parte inadempiente. Troppo spesso infatti, le soluzioni adottate, su proposta dell'ufficio legale interno o dello studio legale esterno che assiste l'azienda, sono basate esclusivamente sui "diritti" e sui possibili rimedi giudiziari; l'esperienza dimostra invece che, soprattutto in liti relative a complessi rapporti commerciali, molte e diverse sono le competenze necessarie per trovare una soluzione veramente adeguata e utilizzare soltanto quelle giuridiche sarebbe riduttivo.

Tornando all'esempio del ponte, la mediazione consente ai soggetti coinvolti di riflettere su nuove soluzioni operative: il mediatore quindi, deve avere le competenze di un "project manager" (responsabile di progetto), deve conoscere i progetti del ponte come colui che l'ha ideato, per favorire la riflessione di esperti e consulenti e arrivare ad una soluzione



ne del problema.

Soprattutto negli anni '90 la mediazione si è rivelata uno strumento prezioso di risoluzione delle liti contribuendo in modo significativo alla riuscita di progetti di rilevante dimensione e complessità, spesso con la partecipazione di imprese di paesi diversi, come il Tunnel sotto la Manica, l'Aeroporto di Hong Kong, tutti casi in cui la non corretta gestione di eventuali liti avrebbe potuto comportare ritardi e danni incalcolabili. Altre interessanti applicazioni possono essere in rapporti di outsourcing, joint-venture, accordi di collaborazione industriale...

Le clausole dette "multi-step" sono sempre più frequentemente inserite nei contratti internazionali e prevedono successivi filtri (riunione a diversi livelli tra i manager, mediazione, arbitrato) che contribuiscono a ottimizzare la gestione delle possibili liti e riducono al minimo il rischio di un giudizio. Testimonia questo nuovo approccio il cambiamento di denominazione, operato in molti studi anglosassoni, del dipartimento che si occupa di contenzioso da "Litigation" in "Dispute Resolution". Questa maggiore consapevolezza della ricchezza di opzioni di risoluzione delle controversie è testimoniata dalla scelta del nuovo Regolamento ADR dell'ICC, che, in una nuova accezione, significa precisamente "Appropriate Dispute Resolution".

Numerosissimi sono i Programmi ADR adottati dalle aziende per integrare le tecniche di ADR (Air Force, U.S. Postal service...) nella gestione di tutte le situazioni di potenziale tensione o di liti conclamate che riguardano l'azienda (rapporti con partner commerciali, dipendenti, fornitori, clienti). Al riguardo interessantissima è l'esperienza del CPR Institute for Dispute Resolution tradotta in un libro "Building ADR into the Corporate Law Department", mentre un altro è specificamente dedicato agli studi legali ("Building ADR into a law firm").

Anche in Italia da qualche anno l'interesse per la conciliazione è cresciuto: le previsioni sulla conciliazione stragiudiziale



in materia societaria, contenute nel D. Lgs. 17 gennaio 2003, n°5 (artt. 38-39-40,) modificato dal D. Lgs. febbraio 2004, n. 37 e in materia di franchising (L. 6 maggio 2004 n°129), infatti, sono solo gli ultimi dei numerosi provvedimenti legislativi

che si sono succeduti per incoraggiare lo sviluppo di questo strumento (riguardanti le controversie in materia di consumo, di servizi di pubblica utilità, ecc).

La Riforma del Processo societario è stata accolta con gran-

de entusiasmo e conferisce alla conciliazione un volto più moderno, in linea con i principi fondamentali che si sono affermati nella prassi internazionale e sono stati riconosciuti a livello comunitario, anche se sarebbe stata auspicabile l'introduzione contestuale di una disciplina generale della materia.

Il modello di conciliazione adottato dal Decreto che istituisce il Registro degli organismi di conciliazione (DECRETO 23 luglio 2004, n. 222) recentemente emanato definisce "conciliazione" un procedimento in cui un terzo, il conciliatore, "in condizioni di imparzialità rispetto agli interessi in conflitto", aiuta le parti a risolvere o a prevenire l'instaurarsi di una lite, attraverso "modalità che ne favoriscano la composizione autonoma" senza potere, quindi, esprimere giudizi o decisioni vincolanti.

Questa definizione rispecchia i più recenti orientamenti internazionali e in particolare la Legge modello dell'Uncitral (art.1 c.2), che supera espressamente distinzioni terminologiche spesso inutili tra conciliazione, mediazione ed espressioni similari, per concentrarsi sul ruolo del terzo¹. Il suo ruolo, diversamente da quello dell'arbitro o del giudice, non è quello di decidere, ma di aiutare le parti in disaccordo a trovare una soluzione che sia gradita o almeno accettabile per tutte. Grazie alle specifiche competenze in tecniche conciliative di cui il conciliatore dispone, aumenteranno sensibilmente le probabilità di addivenire ad un accordo che sarà ottenuto in tempi più rapidi e risulterà generalmente migliore di quello che le parti avrebbero raggiunto da sole.

Anche in seguito all'insuccesso della conciliazione giudiziale – quasi sempre divenuta una mera formalità processuale – la conciliazione stragiudiziale sembra ora attirare l'interesse del legislatore. L'art. 57 del Disegno di Legge di Riforma del codice di procedura civile, la c.d. "Proposta Vaccarella", dal nome del suo principale ispiratore, fa infatti riferimento a forme di mediazione non obbligatorie, da prevedere quale strumento di composizione extragiudiziale delle controversie; tale natura ha anche la conciliazione che si svolge presso le Camere di Commercio in materia commerciale e di consumo. Anche nella recente riforma del Processo societario, che pure contiene le due forme giudiziale e stragiudiziale, gli aspetti più convincenti e innovativi sono sicuramente quelli relativi a questa seconda ipotesi.

I recenti orientamenti normativi italiani si inseriscono dunque in un movimento di più ampio respiro che ha visto il successo della conciliazione, ne ha individuato le ragioni e ha elaborato alcuni principi essenziali, formalizzati a livello internazionale e europeo, da intendersi come linee guida il cui rispetto contribuisce all'efficacia di questi meccanismi.

In concreto la volontarietà, libertà di ricorrere e di mettere fine a questo procedimento, flessibile e informale, riservato (potendo il conciliatore incontrare separatamente le parti), la cui efficacia è garantita dalla professionalità e deontologia del conciliatore.

Dall'analisi dei progetti e dei testi legislativi più recenti, soprattutto del complesso di norme che ha ridesignato compiutamente la conciliazione nel Nuovo Processo Societario, appare evidente lo sforzo del legislatore in questa direzione. In primo luogo viene sancita la necessità che il conciliatore sviluppi un'ideale professionalità e conduca il procedimento in modo imparziale. Interessante è la tendenza a rispettare il carattere consensuale di questo strumento, più accentuata a dire il vero nei progetti legislativi, attraverso la previsione di forme di mediazione non obbligatorie, il riconoscimento del giusto valore alle clausole di conciliazione, la possibilità per il giudice, se le parti non si oppongono, di disporre la conciliazione (la c.d. conciliazione delegata prevista dalla Proposta Vaccarella). Positivo è anche il riconoscimento alla domanda di conciliazione dei medesimi effetti della domanda giudiziale.

Inoltre l'assenza di eccessivi formalismi, contenuta del D. Lgs. 5/2003 e confermata dai Regolamenti attuativi riguardo alle modalità di svolgimento della conciliazione, sembra idonea a garantire a questo strumento la flessibilità che meglio gli si addice. Tale esigenza è ulteriormente garantita dalla possibilità per le parti, confermata dai Regolamenti attuativi di derogare alle previsioni relative al procedimento adottate nei singoli regolamenti di conciliazione. Tra gli incentivi al ricorso a questo strumento si annovera infine la possibilità di chiedere l'esecuzione dell'accordo finale, nel caso in cui la conciliazione abbia avuto un esito positivo ma l'accordo non sia stato eseguito spontaneamente (caso che accade raramente in pratica). Mentre la tutela della riservatezza, esplicitamente riconosciuta, non è ancora completamente soddisfacente. La nuova conciliazione societaria pur avendo un ambito di applicazione circoscritto e presentando alcuni margini di miglioramento, rappresenta comunque un innegabile e positivo passo in avanti verso

una disciplina corretta e coerente di questo istituto; rimane tuttavia ancora da attuare il Registro degli organismi di conciliazione, presupposto

necessario per una piena operatività della legge. Inoltre, questo percorso sarà completo solo quando sarà adottata una disciplina generale che sia anche di impulso per la diffusione di questo indispensabile strumento di prevenzione e risoluzione delle liti che ha dato prova della sua efficacia già in numerosi Paesi.

NOTE:

¹ Confrontare con la recente proposta di Direttiva del Parlamento europeo e del Consiglio, su alcuni aspetti della mediazione civile e commerciale, SEC (2004) 1314, del 22.10.2004.

* **Avvocato in Genova e conciliatore presso l'Italy-China Business Mediation Center, Milano**

Negli ultimi anni, anche in Italia sta prendendo piede la conciliazione: sia da parte delle aziende, sia da parte del legislatore. E' uno strumento flessibile, informale e che tutela la riservatezza





nostro servizio

S.I.C.A.M., i tubi d'acciaio corrono per il mondo

Un successo internazionale che nasce in Lomellina, un'azienda che si è affermata grazie alla dinamicità, al coraggio nelle scelte imprenditoriali e all'impegno nei confronti della propria clientela. La S.I.C.A.M., Società Italiana Commercio Acciai e Metalli S.p.A., è stata fondata nel 1973 e svolge l'attività di commercio all'ingrosso di tubi in acciaio al carbonio per applicazioni meccaniche, per costruzioni e per la petrolchimica.

In questo settore la S.I.C.A.M. ha conquistato la posizione di leader in Italia con un fatturato di oltre 75 milioni di euro, diventando negli

anni sempre più il punto di riferimento degli operatori del settore ed è ormai una delle maggiori realtà economiche della provincia di Pavia. Ha la sede legale in Milano, ma la sede operativa ed amministrativa nonché il magazzino e la direzione sono a Parona Lomellina, dove dal 1974 è stato costruito quello che oggi è uno dei più grandi magazzini europei di tubi di acciaio.

Un complesso articolato dalle caratteristiche straordinarie per superficie occupata, capannoni costruiti, presenza di strade interne, piazzali di sosta, un raccordo ferroviario con la Stazione di Parona; per dimensione degli

impianti di taglio; per dimensioni e razionalità dei sistemi di stoccaggio e di movimentazione che consentono annualmente un movimento, tra entrate e uscite, di circa 190.000 tonnellate di tubi.

A testimonianza dell'imponenza di questa struttura parlano i numeri. Il magazzino coperto è di oltre 62.000 metri quadrati, ci sono 24 capannoni su una superficie complessiva cintata di 150.000 metri quadrati, 2,7 chilometri di strade interne, 15.000 metri quadrati di piazzali di sosta e parcheggio, 1,9 chilometri di binari interni, vari impianti di taglio automatico di

Fondata nel 1973, la SICAM è oggi una delle maggiori realtà economiche della provincia di Pavia. Il suo magazzino di Parona, in cui sono stoccati i tubi, è tra i più grandi in Europa

grandi dimensioni, sistemi di stoccaggio capaci di oltre 45.000.000 di Kg, un sistema di movimentazione dotato di ben 48 carriponte.

I prodotti principali commercializzati dall'azienda sono suddivisi in sei categorie merceologiche d'impiego:

- tubi meccanici
- tubi quadri e rettangolari
- tubi commerciali
- tubi trafilati
- tubi per la petrolchimica
- aste cromate.

Nello specifico passano per i magazzini di Parona tubi per applicazioni meccaniche utilizzati per la costruzione di cilindri in campo tessile, agricolo, per cartiere, per macchine movimento; tubi quadri e rettangoli impiegati per la costruzione di macchine e gru e per la carpenteria industriale e per le grandi costruzioni; tubi per circuiti oleodinamici utilizzati per l'invio a pressione di oli per cilindri, presse, compattatori, ecc.; tubi per la petrolchimica utilizzati per il trasporto di liquidi e gas.

Questi prodotti sono sia semilavorati che diventeranno parti integranti di macchine a volte anche molto complesse e sofisticate come presse o rotative, oppure tubi per la petrolchimica che conservano in gran parte la natura di condotta.

Al centro della strategia dell'azienda lomellina c'è il servizio per il cliente e tutto in azienda è proteso a questo scopo.

Un magazzino di tubi in acciaio al carbonio tra i più vasti e forniti d'Europa che può permettere all'azienda di avere "in casa" la più vasta gamma di prodotti, un decentramento mediante la costituzione di società collegate a livello di nazione europea, una consociata che effettua delle specifiche lavorazioni su alcuni prodotti, un ufficio qualità composto da 4 persone, una flotta di molti camion, oltre a macchine di taglio automatiche permettono di assicurare al cliente la consegna di ogni ordinativo mediamente nelle successive 48 ore dall'ordine in ogni parte d'Europa.

La società che è certificata UNI EN ISO 9001:2000 dal 1995 opera in regime di qualità sempre nel rispetto e nella tutela del cliente che deve



essere sempre al centro delle attenzioni aziendali.

Le dimensioni del successo dell'azienda sono note anche ai profani. Basta viaggiare su un'autostrada italiana.

I coloratissimi camion S.I.C.A.M. che percorrono in lungo ed in largo la nostra penisola sono ormai un incontro frequente per tutti gli automobilisti e sono un simbolo dell'efficienza e dell'efficacia del sistema industriale dell'azienda.

Questo dinamismo e questa intraprendenza hanno portato la S.I.C.A.M. a non ragionare in un'ottica locale, ma ad estendere a livello globale la propria attività.

Con una mossa che testimonia coraggio imprenditoriale e lungimiranza, a partire dalla metà degli anni Ottanta l'azienda ha deciso di ampliare i propri orizzonti commerciali.

Una mossa in controtendenza con quello che nel frattempo avveniva nella nostra nazione dove moltissime aziende venivano comprate da multinazionali estere o attraversavano periodi di crisi.

La S.I.C.A.M. ha invece varato una politica di sviluppo e investimenti in altre società consociate sia in Italia che all'estero diventando, la casa madre di un gruppo internazionale denominato Bianco Group.

Tale gruppo svolge le stesse attività della casa madre

La S.I.C.A.M. ha ampliato i propri orizzonti commerciali sviluppando investimenti in altre società e diventando la casa madre di un gruppo internazionale denominato Bianco Group

per quanto riguarda il commercio all'ingrosso di tubi in acciaio al carbonio per applicazioni meccaniche, per costruzioni e per la petrolchimica.

Sono state acquisite o costituite ben 19 società situate, oltre che in Italia, in Gran Bretagna, Francia, Germania, Spagna, Danimarca, Svezia, Stati Uniti e Canada.

Questo poderoso gruppo, tra i primi in Europa nell'ambito della commercializzazione dei tubi in acciaio al carbonio occupa complessivamente più di 580 persone utilizzando in totale circa 180.000 m² di magazzini coperti ed 1.300.000 m² di piazzali attrezzati con un giro d'affari complessivo di 310 milioni di euro circa.

Sono cifre importanti che dimostrano che la provincia di Pavia può ancora essere sede di grandi aziende e motore dello sviluppo. Per celebrare questi traguardi la Camera di Commercio di Pavia nel 2004 ha voluto insignire la S.I.C.A.M. con il Sigillo D'Oro, indicando l'impresa Lomellina come esempio di eccellenza imprenditoriale.

Nuove regole per la vendita di immobili da costruire

di Paolo Tonalini - Notaio in Pavia

Le nuove norme sulla vendita di immobili da costruire, entrate in vigore dal 21 luglio scorso (d.lgs. 20 giugno 2005, n. 122), assicurano agli acquirenti una tutela molto ampia, riducendo i rischi a cui erano finora esposti, ma accollano alle imprese di costruzione numerosi costi, che comporteranno probabilmente un aumento dei prezzi degli immobili di nuova costruzione. L'obbligo della fideiussione, in particolare, rischia di mettere in difficoltà le imprese più piccole, che spesso finanziano la costruzione utilizzando sia il credito bancario sia gli acconti versati dagli acquirenti.

La tutela dell'acquirente si attua essenzialmente in cinque direzioni: la fideiussione a garanzia del denaro versato, il contenuto obbligatorio del contratto preliminare, l'obbligo di cancellare le ipoteche prima del rogito, la polizza assicurativa a garanzia dei danni derivanti dai vizi dell'immobile e l'esclusione della revocatoria fallimentare.

Quando si applicano le nuove regole

Le nuove norme si applicano quando:

- VENDITORE è un imprenditore (impresa individuale o società) o una cooperativa edilizia, anche se non è il costruttore materiale dell'edificio, quindi anche quando si tratta di una società immobiliare che affida la costruzione ad altri soggetti mediante contratti di appalto;
- ACQUIRENTE è una persona fisica (non necessariamente un consumatore);
- VIENE STIPULATO UN CONTRATTO PRELIMINARE, o un contratto in



cui l'acquirente paga subito un corrispettivo, ma acquista la proprietà dell'immobile solo in un momento successivo; la tutela si applica anche quando chi acquista è un parente in primo grado di chi ha stipulato il compromesso (genitore o figlio);

- OGGETTO del contratto è un immobile per il quale è stato richiesto il permesso di costruire (oppure presen-

*Più sicurezza per gli acquirenti,
ma maggiori costi per i costruttori,
con conseguente aumento dei prezzi:
la legge approvata a luglio
obbliga le imprese alla fideiussione.
I più piccoli sono in difficoltà*

tata la d.i.a.) e non sono state ancora completate le finiture.

Le nuove norme si applicano anche alla ristrutturazione, se comporta una trasformazione dell'edificio preesistente, ma non al fabbricato in corso di costruzione venduto nello stato in cui si trova, senza obbligo di completamento.

L'entrata in vigore e il periodo transitorio

Le nuove regole sono in vigore dal 21 luglio 2005, anche per le costruzioni iniziate in precedenza, ma l'obbligo di consegnare la fideiussione a garanzia del denaro versato dall'acquirente e la polizza assicurativa decennale a garanzia dei danni derivanti dai vizi dell'immobile si applicano solo ai fabbricati per i quali è stato richiesto il permesso di costruire (o presentata la d.i.a.) a partire dal 21 luglio 2005.

La fideiussione

L'impresa che vende un immobile da costruire deve consegnare all'acquirente una fideiussione rilasciata da una banca, da un assicuratore o da altro intermediario autorizzato, a garanzia della restituzione di tutte le somme versate prima del trasferimento della proprietà, in caso di fallimento del venditore o pignoramento dell'immobile.

L'importo della fideiussione deve coprire tutte le somme già pagate dall'acquirente al momento del contratto preliminare, ma anche quelle che saranno pagate prima del rogito notarile. La fideiussione deve essere efficace fino al momento in cui avverrà il trasferimento della proprietà dell'immobi-



le all'acquirente, e deve prevedere la rinuncia al beneficio della preventiva escussione del debitore principale. **Se non viene consegnata la fideiussione il contratto preliminare è nullo, ma la nullità può essere fatta valere solo dall'acquirente.**

Il contratto preliminare

Un'altra novità importante riguarda il **contenuto obbligatorio del contratto preliminare**. Oltre ai dati anagrafici e catastali e alla descrizione del fabbricato, occorre indicare: i permessi di costruzione; i vincoli derivanti da atti d'obbligo o convenzioni urbanistiche; le ipoteche o trascrizioni pregiudizievoli, precisando gli obblighi assunti dal costruttore per la loro cancellazione; le caratteristiche tecniche della costruzione e i tempi massimi di

esecuzione dei lavori. Al contratto devono essere allegati il capitolato dei lavori e gli elaborati del progetto di costruzione, e i pagamenti devono avvenire con bonifico bancario, versamento diretto su conto corrente bancario o postale o altre forme che garantiscano la prova certa del pagamento.

La cancellazione o il frazionamento dell'ipoteca La realizzazione della costruzione viene normalmente finanziata con un mutuo bancario garantito da ipoteca iscritta sull'immobile, da cancellare prima della vendita dei singoli appartamenti. Spesso l'ipoteca originaria viene frazionata in tante ipoteche sui singoli appartamenti, che sono cancellate mano a mano che questi vengono venduti, oppure sono mantenute anche dopo la vendita, se l'acquirente sceglie di accollarsi la quota del mutuo relativa all'appartamento acquistato. **Le nuove norme obbligano a procedere alla cancellazione dell'ipoteca**, o al suo frazionamento, prima della stipula del rogito definitivo, e vietano espressamente al notaio di stipulare l'atto, in presenza di un'ipoteca o un pignoramento, se non si è prima provveduto in tal senso. **Non è più possibile procedere alla vendita con una semplice dichiarazione di quietanza con**

cui la banca dichiara che il debito è stato estinto.

La polizza assicurativa indennitaria

Al momento del trasferimento della proprietà dell'immobile il venditore deve consegnare all'acquirente una polizza assicurativa indennitaria con durata di dieci anni dall'ultimazione dei lavori, che **garantisce il risarcimento dei danni, all'immobile o a terzi, prodotti dalla rovina totale o parziale dell'immobile, oppure da gravi difetti costruttivi delle opere**. In caso di mancata consegna della polizza l'acquirente può diffidare il venditore ad adempiere entro un congruo termine (almeno 15 giorni), e in caso contrario chiedere la risoluzione del contratto per inadempimento, con la restituzione di tutte le somme pagate e il risarcimento del danaro. La polizza assicurativa rappresenta un costo aggiuntivo per l'impresa, che potrà anche essere piuttosto elevato. E' possibile, infatti, che le assicurazioni chiedano di verificare lo svolgimento dei lavori durante la costruzione degli immobili, in modo da poter valutare consapevolmente il rischio che assumeranno. E' quindi opportuno prendere contatto con l'impresa di assicurazione fin dall'inizio dei lavori, e non quando i fabbricati sono ormai ultimati.

L'esclusione della revocatoria fallimentare

Il legislatore ha esteso la tutela dell'acquirente anche dopo il rogito, quando l'acquirente è ormai proprietario dell'immobile, ma in caso di fallimento del costruttore è soggetto all'azione revocatoria, che comporta la perdita della proprietà. Le nuove norme prevedono l'esclusione della revocatoria fallimentare **quando l'acquirente si è impegnato a trasferire nell'immobile la residenza**, propria o di suoi parenti o affini entro il terzo grado, entro dodici mesi dall'acquisto o dall'ultimazione, **a condizione che la vendita sia avvenuta al "giusto prezzo"**, cioè al prezzo di mercato, da valutare al momento della stipula del contratto preliminare.

Il codice della proprietà industriale

LA TUTELA dei marchi e dei brevetti

di Stefano Gatti

Con il Decreto legislativo 10 febbraio 2005, n. 30 (pubblicato nella gazzetta ufficiale – suppl. ord. N. 52 del 4.3.2005) è stato approvato il Codice concernente i diritti di proprietà industriale. L'esigenza di riordinare la materia derivava dalle difficoltà interpretative legate all'esistenza di varie stratificazioni legislative che avevano origine dal 1939 e dovevano accordarsi con le diverse norme derivanti dagli accordi comunitari e internazionali in materia di marchi e brevetti, tanto che nel 2002 la legge n. 273, contenente misure per favorire l'iniziativa privata dello sviluppo della concorrenza, conferiva al Governo la delega relativa al riassetto delle disposizioni riguardanti la proprietà industriale.

L'obiettivo della semplificazione viene raggiunto con l'abrogazione di diverse norme che – in alcuni casi opportunamente modificate e innovate – sono state inglobate in 246 articoli divisi in otto capi:

- I) Articoli 1-6. Disposizioni generali e principi fondamentali;
- II) Articoli 7-116. Norme relative all'esistenza, all'ambito e all'esercizio dei diritti di proprietà industriale (sezioni concernenti i marchi, le indicazioni geografiche, i disegni/modelli, le invenzioni, i modelli di utilità, le informazioni segrete e le nuove varietà vegetali);
- III) Articoli 117-146. Tutela giurisdizionale dei diritti di proprietà industriale;
- IV) Articoli 147-193. Acquisto e mantenimento dei diritti di proprietà industriale e relative procedure;
- V) Articoli 194-200. Procedure speciali;
- VI) Articoli 201-222. Ordinamento professionale;



VII) Articoli 223-230. Gestione dei servizi e diritti;

VIII) Articoli 231-246. Disposizioni transitorie e finali.

Già nelle disposizioni generali e principi fondamentali si evince la **portata innovativa del Codice, il quale fa rientrare nell'espressione "proprietà industriale"** non solo i marchi e gli altri segni distintivi, i disegni e modelli, le invenzioni e i modelli di utilità, ma **anche le indicazioni geografiche, le denominazioni di origine e le informazioni aziendali riservate**. E' prevista anche una tutela cautelare dei nomi a dominio tramite la facoltà conferita all'autorità giudiziaria di disporre l'inibitoria dell'uso del nome a dominio aziendale illegittimamente registrato, e il suo trasferimento provvisorio.

In sintesi, altri aspetti particolarmente rilevanti - che non

Il nuovo codice della proprietà industriale, in vigore da marzo 2005, estende il concetto alle indicazioni geografiche, alle denominazioni di origine e alle informazioni aziendali riservate

è possibile approfondire in questa sede - riguardano la definizione dell'istituto della priorità interna in relazione ai brevetti per invenzione industriale, il riconoscimento della titolarità dei ricercatori delle università e degli enti pubblici di ricerca, il riordino e la semplificazione della tutela giurisdizionale.

Il Ministero delle Attività Produttive - Ufficio Italiano Brevetti e Marchi (UIBM) ha recentemente emanato la circolare n. 471 del 27.7.2005, con la quale segnala alcune delle novità contenute nel Codice, focalizzando l'interesse sul capo IV al fine di illustrare le procedure di deposito delle domande di brevetti e marchi nonché dei relativi seguiti.

Nella circolare si ribadisce che in attesa della predisposizione di nuova modulistica, risultano utilizzabili i vigenti moduli per i depositi nazionali da utilizzarsi con le opportune modifiche. Si anticipa altresì la facoltà - che potrà esercitarsi prossimamente - del deposito telematico, una volta terminata la fase di messa a punto dell'apposita applicazione informatica da parte della società Infocamere. In particolare si evidenzia che le incombenze relative al **deposito di marchi** risultano notevolmente semplificate. Già da diversi mesi l'introduzione di modifiche nella modulistica aveva soppresso la necessità di allegare un elenco dei prodotti/servizi legati al marchio: ora con l'entrata in vigore del Codice non è più prevista nemmeno la "dichiarazione di protezione", facendosi riferimento unicamente alla compilazione del modulo C, a cui dovranno essere allegate le attestazioni delle tasse di concessione governativa e dei diritti di segreteria camerali.

E' chiaro che, essendo ora la domanda riferita unicamente alle dichiarazioni contenute nel suddetto modulo, occorrerà prestare particolare attenzione all'esatta e puntuale indicazione dei prodotti e/o dei servizi cui è legato il segno identificativo, con l'indicazione della rispettiva classe desunta dalla classificazione internazionale di Nizza. Pertanto il richiedente una volta acquisita la modulistica o scaricati dai vari siti web camerali i moduli per il deposito e le relative istruzioni, farà bene comunque a contattare l'ufficio presso il quale intende effettuare il deposito al fine della corretta classificazione delle diverse tipologie di prodotti/servizi in esame, anche perché l'importo delle tasse di concessione governative varia a seconda del numero delle classi indicate nella domanda. E' anche possibile riportarsi all'elenco indicato nel sito web dell'O.M.P.I.:

(www.OMPI.int/classifications/full-text/nice8/frmain.htm).

La circolare a tal proposito specifica che sussiste la facoltà di rivendicare un'intera classe, con l'avvertenza di indicare l'intestazione completa della classe interessata.

Altra innovazione riguardante i marchi consiste nella possibilità di suddividere la domanda di registrazione di un marchio in più domande parziali, conservando la data di deposito della domanda iniziale ed eventualmente il beneficio del diritto di priorità.

In materia di **rinnovo della registrazione** con validità decennale, si rileva che non sono più ammesse le modifiche che la precedente disciplina entro certi limiti consentiva, mentre sempre in sede di rinnovo è possibile la limitazione dei prodotti e dei servizi da proteggere rispetto alla domanda originaria, con conseguente decurtazione delle tasse di rinnovo, qualora ciò determini una corrispondente riduzione delle classi correlate al marchio.

Le modalità di **deposito delle invenzioni e dei modelli di utilità** risultano pressoché invariate, tenendo conto della rilevante innovazione di cui si diceva sopra, riguardo alla disciplina delle invenzioni dei ricercatori delle università e degli enti

pubblici di ricerca, in deroga a quanto previsto per le altre categorie di dipendenti.

Circa la conversione di una domanda di brevetto per invenzione nel corrispondente brevetto per modello di utilità, si ribadisce la facoltà di presentare contemporaneamente le due domande, il che elimina la necessità di fornire osservazioni in merito all'esame dell'istanza ai fini del brevetto per modello di utilità, qualora la corrispondente istanza relativa all'invenzione sia stata respinta.

In merito ai cosiddetti "seguiti" si evidenzia che **la registrazione di marchi e la brevettazione di invenzioni e di modelli di utilità ha la valenza della pubblicità dichiarativa** effettuata presso un pubblico registro, e pertanto successivamente al deposito delle domande è necessario procedere alle relative comunicazioni e istanze di trascrizione qualora avvengano passaggi di titolarità dei corrispondenti diritti, ovvero anche qualora semplicemente il titolare abbia cambiato la propria denominazione o il proprio indirizzo. Nel primo caso si dovrà procedere a una trascrizione, che comporta in capo al nuovo titolare l'onere di inoltrare una domanda da rivolgere all'UIBM e il pagamento di una tassa di concessione governativa. Nel secondo caso invece sarà sufficiente effettuare una richiesta di annotazione, che potrà comprendere anche la modifica riferita a più diritti di proprietà industriale sia allo stato di domanda che già concessi.



Circa gli atti da allegare alla domanda di trascrizione è opportuno sottolineare che l'articolo 196 va letto facendo riferimento all'articolo 138, che elenca le fattispecie per cui è previsto l'obbligo di trascrizione (gli atti fra vivi, a titolo oneroso o gratuito, che trasferiscono i diritti di titoli di proprietà industriale, gli atti di divisione, di società, di rinuncia, nonché i verbali di pignoramento i decreti di espropriazione le sentenze e le relative domande giudiziali relative alla conversione di titoli nulli, ecc.). La copia autentica dell'atto pubblico, ovvero l'originale o la copia autentica della scrittura privata autenticata, dovranno essere allegati alla domanda di trascrizione, ad esclusione dei casi di cessione e rinuncia, in cui è possibile allegare una dichiarazione sottoscritta dalle parti interessate. Per tutti gli atti da allegare alla domanda la circolare del Ministero ribadisce la necessità della preventiva registrazione. Per quanto riguarda le norme del procedimento di brevettazione/registrazione applicabili a tutte le fattispecie di deposito presso l'UIBM, degna di nota è la **differente regolamentazione della cosiddetta "irricevibilità"** delle domande. In particolare non sono più ritenute irricevibili le domande prive del documento comprovante il versamento delle tasse di concessione governativa; pertanto l'Ufficio comunicherà in tal caso al richiedente la facoltà di regolarizzare la propria domanda entro due mesi prima di esprimere il rigetto dell'istanza. Tale nuova procedura, in armonia anche con le norme generali in tema di procedimento amministrativo sancite dalla legge n. 241/90 e successive modifiche, viene generalizzata nella disciplina concernente la comunicazione dei rilievi nel corso dell'esame delle istanze. Infatti l'art. 173 del Codice prevede che l'UIBM prima di respingere una domanda per motivi che non siano stati precedentemente rilevati e comunicati al richiedente, deve comunque assegnare il termine di due mesi per fornire eventuali controdeduzioni. Così è garantita una partecipazione più attiva ed effettiva del richiedente nel procedimento finalizzato al riconoscimento del diritto di proprietà industriale.