

Scheda n.10

L'arbitrato internazionale e il valore economico della relazione

PREMESSA

In questa scheda viene considerata una nuova tipologia di Organizzazione Internazionale di cui, presumibilmente, sentiremo molto parlare nell'immediato futuro: l'Arbitrato Internazionale.

Con Decreto Ministeriale del 24 luglio 1998 è stata istituita anche in Italia la Corte Arbitrale Nazionale e Internazionale di Venezia (VENCA), il cui scopo è quello di essere un istituto internazionale atto a risolvere in maniera celere ed esaustiva le controversie che nascono nell'ambito del commercio internazionale. In questo senso si pone come una risposta creativa al dialogo-confronto con la Corte Arbitrale della Camera di Commercio di Parigi, che può vantare una più lunga esperienza e tradizione.

In questa breve digressione cercheremo di definire le caratteristiche generali dell'Arbitrato Internazionale, quelle più specifiche della neonata istituzione veneziana, nell'ottica della difesa e della salvaguardia ad oltranza del cosiddetto *valore della relazione* che nello scenario di un'economia fortemente globalizzata assume una rilevanza sempre maggiore.

§ L'ARBITRATO INTERNAZIONALE E IL VALORE ECONOMICO DELLA RELAZIONE

Risulta abbastanza immediato determinare il *valore economico* di un bene o di un servizio: il criterio più generale e condivisibile è quello dell'intensità del bisogno, della necessità o del desiderio che il bene o il servizio soddisfa.

Esiste indubbiamente un'oggettività del valore, che è dato dalla quantità e qualità degli elementi intrinseci del prodotto, quali le materie prime utilizzate e la manodopera spesa; se però ci soffermassimo solo su questo aspetto ci sfuggirebbe irrimediabilmente perché molti prodotti di modesta qualità e di basso valore aggiunto ricevono dal mercato valutazioni di prezzo assai elevate e non corrispondenti alle effettive qualità del prodotto. La causa risiede negli elementi soggettivi o decisionali del consumo, che sono da sempre sospesi fra le dinamiche psicologiche individuali e l'uso quanto più abile e raffinato degli strumenti di marketing.

Se risulta quindi relativamente facile definire i criteri della valutazione economica di un bene o di un servizio, ovvero stabilire il loro valore economico, è impresa assai più ardua individuare il *valore economico della relazione*.

La *relazione* è per sua stessa natura ancora più immateriale del servizio. Nell'erogazione di un servizio infatti, pur nella prevalenza di elementi immateriali, non si può prescindere del tutto da molti altri elementi materiali fondanti.

Pensiamo ad esempio al più intangibile dei servizi: la consulenza. Un professionista che offre consulenza fornisce per lo più il proprio sapere, la propria esperienza, il proprio “sesto senso” affinato in tanti anni di tirocinio; eppure, quella stessa consulenza non è un prodotto intellettuale astratto e ideale, l'espressione più immediata di un artista geniale, ma si fonda sulla competenza, elementi tecnici e tecnologici e si riferisce a situazioni e a fattispecie estremamente concrete e reali.

L'erogazione di un servizio insomma, pur nell'immaterialità della sua natura, serba in sé molte datità concrete.

La *relazione*, per converso, è esclusivamente immateriale: certo, può essere finalizzata alla stipulazione di un contratto, alla conclusione di un affare, alla fissazione di un prezzo, ma è di per se stessa intangibile, poiché si basa su elementi squisitamente psicologici e caratteriali, su calcoli di convenienza individuali difficilmente prevedibili a priori, sull'alea di una fugace stretta di mano, di un sorriso strascicato, di una mezza parola data, nonché su elementi di razionalità. E c'è di più: la stessa relazione non solo dipende da tutti i citati elementi ma cresce rigogliosamente o tristemente avvizzisce a causa di essi.

Di qui, scendendo nel concreto dell'economico, la difficoltà di determinare o di prefissare criteri tali da permettere una valutazione del *valore economico della relazione*. Difficoltà che si traduce immediatamente in una stringente necessità: l'economia globale è di per se stessa economia della relazione e dell'informazione, poiché è proprio l'interazione di queste due forze incontenibili a scandire i tempi e i modi del cambiamento.

Come valutare quindi da un punto di vista economico la relazione?

Per semplificare, può essere opportuno suddividerla anch'essa in elementi oggettivi e in elementi soggettivi. L'oggettività della relazione dipende certamente dall'oggetto della transazione commerciale sotteso alla relazione medesima. Potremmo quindi dire che quanto più è cospicuo, in cifre, l'oggetto della transazione, tanto più la relazione acquisisce *valore*. Il contratto di esclusiva da milioni di dollari l'anno, oggetto della transazione fra le parti contraenti, accresce esponenzialmente il valore di detta relazione.

Dobbiamo pur tuttavia riconoscere che esistono elementi soggettivi che apportano o tolgono valore alla relazione medesima. La relazione consente infatti all'operatore economico di uscire, per così dire, dal proprio guscio, dal microcosmo economico di appartenenza, e di crescere nel gioco agguerrito della concorrenza e quindi nella valutazione dei propri vantaggi e svantaggi competitivi e nella definizione di opportune strategie d'azione, al fine di colmare i “gap” individuali e di conseguire gli obiettivi prefissati.

La relazione, insomma, educa e forma l'operatore economico accorto e competitivo, gli consente di confrontarsi con le situazioni contingenti e con le controparti del caso, di autovalutarsi e di implementare strategie d'azione per il raggiungimento di obiettivi sempre più ambiziosi.

Di qui l'importanza nelle relazioni internazionali di uno strumento quale l'Arbitrato.

In generale, esso è un istituto alternativo alla giurisdizione ordinaria per la risoluzione delle controversie, sia per quelle di diritto interno che per quelle di diritto privato internazionale, cioè per i contratti stipulati tra soggetti nazionali e soggetti stranieri, ove la prestazione è eseguita per lo più all'estero. L'Arbitrato soddisfa infatti le esigenze di celerità che ogni parte coinvolta desidera fortemente e che, per contro, il sistema giurisdizionale ordinario oggi più che mai nega alla radice. Solo in Italia, ad esempio, la durata media di un procedimento civile non è inferiore a cinque/sette anni. Inoltre il ricorso al rimedio arbitrale garantisce alle parti di far giudicare le controversie a soggetti che abbiano un'elevata competenza nella materia in questione, soprattutto in materia di commercio internazionale, il quale presenta connotazioni di particolare complessità: la molteplicità di giurisdizioni potenzialmente competenti, le diversità linguistiche, culturali e socio-politiche delle parti coinvolte.

Possiamo dire, in una parola, che l'Arbitrato difende il valore economico della relazione sia nei suoi elementi oggettivi che in quelli soggettivi e, nello scenario di un'economia fortemente globalizzata, offre alle parti contraenti un agile ed efficace strumento di risoluzione delle dispute, grazie alla contrattazione continua e permanente.

Con l'adozione da parte del Parlamento italiano nel gennaio 1994 di una legislazione sull'Arbitrato Internazionale si sono create le premesse per la fondazione a Venezia di una nuova istituzione arbitrale sotto il nome di Corte Arbitrale Nazionale e Internazionale di Venezia. Perché Venezia e a Venezia? La storia, l'economia e le prospettive per il futuro concorrono ad indicarla come il luogo più congeniale. Sono promettenti infatti per lo sviluppo di una nuova cultura dell'Arbitrato il recupero dell'esperienza lasciata dalla Repubblica di Venezia dopo secoli di coinvolgimento diretto e creativo nel commercio, nonché la funzione attuale di Venezia come capitale del Nord-Est d'Italia, l'area ove è noto esserci la punta più avanzata del sistema economico italiano, sostenuta da una vocazione durevole al commercio con il Nord Europa, con l'Est e con il Vicino Oriente.

Riportiamo di seguito la copia del Regolamento di Arbitrato della Corte Arbitrale Nazionale e Internazionale di Venezia (VENCA).