

UNIVERSITÀ DEL PIEMONTE ORIENTALE

“AMEDEO AVOGADRO”

DIPARTIMENTO DI GIURISPRUDENZA E SCIENZE

POLITICHE, ECONOMICHE E SOCIALI

CORSO DI LAUREA MAGISTRALE IN GIURISPRUDENZA

**IL DIRITTO APPLICABILE ALL’ESPORTAZIONE DI
BENI NEL COMMERCIO INTERNAZIONALE:
PROFILI PUBBLICISTICI E PRIVATISTICI**

Relatore: Prof. Stefano Saluzzo

Candidato: Andrea Volpi

Matricola: 20045202

ANNO ACCADEMICO 2025/2026



Firmato digitalmente da Stefano Saluzzo
Data: 25.06.2026 16:12:55 CEST
Organizzazione: UNIVERSITA' DEGLI
STUDI DEL PIEMONTE
ORIENTALE/01943490027

INDICE

INTRODUZIONE

1	Contesto e problematiche delle esportazioni	1
2	Oggetto e prospettiva della ricerca	2
3	Struttura e metodologia della ricerca	4

SEZIONE I – IL QUADRO NORMATIVO SOVRANAZIONALE

Capitolo 1

IL SISTEMA WTO

1	Natura e funzioni dell'OMC	8
2	Le principali fonti del diritto del commercio internazionale nel sistema WTO	10
3	I principi cardine del sistema commerciale multilaterale	12
	3.1 <i>The Most-Favoured Nation Treatment</i> (MFN)	12
	3.2 <i>The National Treatment</i>	13
	3.3 <i>The Transparency Principle</i>	14
4	La disciplina delle esportazioni nel WTO	15
	4.1 Il divieto di restrizioni quantitative: l'articolo XI GATT	15
	4.2 Le eccezioni generali e di sicurezza: gli articoli XX e XXI GATT	17

5	Il meccanismo di risoluzione delle controversie	19
5.1	La fase iniziale: le consultazioni	20
5.2	Il <i>panel</i> : funzione istruttoria e decisionale	20
5.3	Il controllo di legittimità: l'organo di Appello	21
5.4	L'attuazione delle decisioni e le contromisure	21
5.5	La rilevanza sistemica del meccanismo	22
6	Considerazioni conclusive	22

Capitolo 2

GLI ACCORDI COMMERCIALI PREFERENZIALI

1	Tipologie e funzioni degli accordi commerciali preferenziali (PTAs)	25
1.1	<i>Free Trade Area</i> (FTA)	28
1.2	<i>Customs Union</i>	29
1.3	<i>Common Market</i>	31
1.4	<i>Economic Union</i>	32
1.5	<i>Political Integration</i>	33
2	L'impatto dei PTAs sulle imprese	34
3	Il <i>North American Free Trade Agreement</i> (NAFTA): origine, struttura e rilevanza nel sistema degli accordi preferenziali	36
3.1	Integrazione economica regionale nelle Americhe	37
3.2	Origini e formazione del NAFTA	38
3.3	Contenuto e principali disposizioni dell'accordo	38
3.4	Effetti economici e dinamiche produttive	39
3.5	Significato del NAFTA nel sistema commerciale internazionale	40
4	Gli accordi commerciali preferenziali nel sistema del commercio internazionale: inquadramento teorico e disciplina giuridica nell'ambito della WTO	41
4.1	<i>Global Value Chains</i> , PTAs e WTO	43
5	L'esperienza dell'Unione Europea	49
6	Considerazioni conclusive	52

SEZIONE II – LE REGOLE PUBBLICISTICHE SULL’ESPORTAZIONE

Capitolo 3

LE RESTRIZIONI ALL’ESPORTAZIONE

1	Inquadramento generale: le restrizioni all’esportazione nel sistema WTO	56
2	Le restrizioni quantitative all’esportazione: divieti, contingenti e licenze	59
3	Le restrizioni indirette: strumenti non tariffari e barriere tecniche	62
4	I dazi all’esportazione: disciplina, limiti e lacune del sistema WTO	65
5	Le giustificazioni alle restrizioni: le eccezioni degli articoli XX e XXI GATT	67
6	La prassi applicativa e la giurisprudenza WTO	70
7	Considerazioni conclusive	73

Capitolo 4

IL CONTROLLO STATALE SULLE ESPORTAZIONI

1	Le finalità e la funzione dei controlli all’esportazione	75
2	Gli strumenti giuridici dei controlli all’esportazione	77
3	Le misure connesse a sicurezza nazionale, politica estera e regimi sanzionatori	81
4	Responsabilità dell’operatore economico	83
5	Le sanzioni in caso di violazione	85
6	Considerazioni conclusive	88

Capitolo 5

IL CONTROLLO ALL’ESPORTAZIONE DEI BENI A DUPLICE USO

1	I beni a duplice uso nel sistema dei controlli alle esportazioni	90
	1.1 L’evoluzione dei controlli sulle esportazioni di beni a duplice uso: profili comparati e prassi statunitense	94

2	Il quadro normativo dell'Unione europea: il Regolamento (UE) 2021/821	96
3	Cooperazione multilaterale: <i>Wassenaar Arrangement</i> , NSG, MTCR	99
3.1	Il <i>Wassenaar Arrangement</i>	99
3.2	Il <i>Nuclear Suppliers Group</i> (NSG)	100
3.3	Il <i>Missile Technology Control Regime</i> (MTCR)	101
3.4	La natura di <i>soft law</i> e i limiti del coordinamento multilaterale	103
4	Le “ <i>catch-all clauses</i> ”	104
5	Gli obblighi degli operatori economici e la <i>compliance</i> aziendale	107
6	Considerazioni conclusive	110

Capitolo 6

LICENZE E AUTORIZZAZIONI CONTRATTUALI

1	Le tipologie di licenze all'esportazione	114
1.1	Le licenze generali	115
1.2	Le licenze specifiche	116
1.3	Le licenze per l'esportazione di beni <i>dual-use</i>	117
1.3.1	UE e Stati Uniti: due modelli di <i>export control</i>	118
1.3.2	Le <i>Individual Export Licences</i>	119
1.3.3	Le <i>General Export Licences</i> , in riferimento all'articolo 9 del Regolamento (UE) n. 428/2009	119
1.3.4	Le <i>Global Export Licences</i>	120
1.3.5	Le <i>Open General Export Licences</i> (OGEL) nel sistema britannico di controllo delle esportazioni	121
2	La violazione delle norme pubblicistiche e le conseguenze contrattuali	123
3	Le problematiche nell'esportazione: conformità, documentazione e consegna	125
3.1	La conformità normativa nelle operazioni di esportazione	125
3.2	La documentazione commerciale e doganale	126
3.3	La consegna delle merci e la ripartizione dei rischi	127
4	Considerazioni conclusive	128

SEZIONE III – LA PROSPETTIVA PRIVATISTICA

Capitolo 7

IL CONTRATTO DI VENDITA INTERNAZIONALE

1	La convenzione di Vienna del 1980 (CISG)	132
1.1	Ambito di applicazione	132
1.1.1	<i>Ratione personae</i>	133
1.1.2	<i>Ratione materiae</i>	134
1.1.3	Applicazione indiretta	134
1.2	I principi fondamentali della Convenzione	134
1.2.1	Autonomia delle parti	135
1.2.2	Interpretazione uniforme	137
1.2.3	Buona fede nel commercio internazionale	138
1.2.4	<i>Favor contractus</i>	139
1.2.5	Libertà di forma	140
1.3	Rapporto con il diritto interno	142
2	Le clausole contrattuali	144
2.1	Le clausole di <i>compliance</i>	144
2.1.1	Le <i>sanctions clauses</i> e le <i>export control clauses</i>	146
2.1.2	<i>Best efforts, due diligence</i> e standard di diligenza commerciale	147
2.2	Le clausole allocative del rischio	148
2.2.1	<i>Force majeure clauses</i>	149
2.2.2	<i>Hardship clauses</i>	150
2.2.3	<i>Termination clauses</i> collegate ai regimi sanzionatori	151
2.3	Le clausole economiche e di tutela patrimoniale	153
2.3.1	Le clausole di garanzia	153
2.3.2	Le clausole di manleva	154
2.3.3	<i>Penalty clauses</i>	155
2.4	Le clausole di gestione del rapporto contrattuale	156
2.4.1	<i>Confidentiality clauses</i>	156
2.4.2	<i>English clauses</i>	158

2.4.3	<i>The Most-Favoured customer clauses</i>	159
2.4.4	<i>First-refusal clauses</i>	160
3	Le obbligazioni delle parti nella vendita internazionale	161
3.1	Gli obblighi del venditore	161
3.1.1	La consegna della merce	161
3.1.2	La consegna della documentazione	163
3.1.3	Il trasferimento della proprietà	164
3.2	Gli obblighi dell'acquirente	166
3.2.1	Il pagamento del prezzo della merce	166
3.2.1.1	La lettera di credito	167
3.2.2	La presa in consegna della merce	169
3.3	Gli obblighi di cooperazione e buona fede	170
4	I rimedi per inadempimento	171
4.1	Rimedi per l'inadempimento del venditore	171
4.1.1	Inadempimento per causa <i>extra potestatem et voluntatem venditoris</i>	173
4.2	Rimedi per l'inadempimento dell'acquirente	175
5	Considerazioni conclusive	177

Capitolo 8

IL TRASPORTO INTERNAZIONALE DELLE MERCI

1	Il trasporto internazionale e il commercio globale	180
1.1	La funzione del trasporto nel commercio internazionale	181
1.2	Le modalità di trasporto	182
1.2.1	Il trasporto marittimo	182
1.2.2	Il trasporto aereo	183
1.2.3	Il trasporto terrestre	184
1.2.4	Il trasporto multimodale	185
2	<i>Incoterms</i> e ripartizione dei rischi	186
2.1	La funzione degli <i>Incoterms</i>	187
2.2	Il trasferimento del rischio	188
2.3	La ripartizione dei costi e degli obblighi	190

2.4 I principali <i>Incoterms</i>	191
2.4.1 EXW (<i>Ex Works</i>)	191
2.4.2 FCA (<i>Free Carrier</i>)	192
2.4.3 CIF (<i>Cost Insurance and Freight</i>)	193
2.4.4 FOB (<i>Free On Board</i>)	194
2.4.5 DDP (<i>Delivered Duty Paid</i>)	195
2.5 Gli ostacoli normativi nazionali all'applicazione degli <i>Incoterms</i>	196
3 La documentazione del trasporto internazionale	197
3.1 Le <i>Rotterdam Rules</i> e il trasporto marittimo	198
3.2 La Convenzione CMR e il trasporto internazionale su strada	203
3.3 L' <i>Air Waybill</i> e il trasporto aereo	207
3.4 <i>The Customs Regulations</i>	214
3.4.1 Le procedure di dichiarazione doganale	216
3.4.1.1 Le procedure ordinarie	217
3.4.1.2 Le procedure semplificate	218
3.4.2 La disciplina documentale e operativa delle procedure doganali internazionali	218
4 La gestione del rischio nel trasporto internazionale	220
4.1 I rischi del commercio internazionale	220
4.1.1 I rischi logistici	221
4.1.1.1 I rischi logistici connessi al trasporto marittimo	222
4.1.2 I rischi connessi alla <i>supply chain</i> internazionale	224
4.2 L'assicurazione delle merci nel trasporto internazionale	225
4.2.1 La <i>marine cargo insurance</i>	226
4.2.2 L'assicurazione del trasporto aereo	227
4.3 La responsabilità dei soggetti coinvolti nel trasporto	228
4.3.1 La responsabilità del vettore	229
4.3.2 La responsabilità dello spedizioniere	230
4.3.3 La responsabilità dell'esportatore	231
5 Considerazioni conclusive	233

CONCLUSIONI

1	Sintesi integrata dei profili pubblicistici e privatistici	234
2	Impatto operativo per imprese e professionisti	237
3	Problemi aperti e direzioni future	238

INTRODUZIONE

1. Contesto e problematiche delle esportazioni

Nel panorama economico contemporaneo, caratterizzato da una crescente integrazione dei mercati e da una progressiva interdipendenza tra le economie nazionali, il commercio internazionale rappresenta uno dei principali fattori di sviluppo, innovazione e crescita. La circolazione transfrontaliera di beni, servizi, capitali e tecnologie costituisce oggi un fenomeno strutturale dell'economia globale, capace di incidere profondamente sulle strategie delle imprese, sulle politiche degli Stati e sugli equilibri geopolitici internazionali. In questo contesto, l'esportazione di beni assume una posizione centrale, configurandosi non soltanto come uno strumento essenziale per l'espansione delle attività economiche oltre i confini nazionali, ma anche come un fenomeno giuridico particolarmente complesso, collocato al crocevia tra interessi economici privati, esigenze di regolazione pubblica e finalità di sicurezza internazionale.

L'importanza dello studio delle esportazioni deriva anzitutto dalla funzione strategica che esse svolgono nel commercio mondiale. La possibilità di accedere a mercati esteri rappresenta, per le imprese, una fondamentale opportunità di crescita e di diversificazione commerciale; per gli Stati, invece, le esportazioni costituiscono uno strumento di sviluppo economico, competitività internazionale e rafforzamento della propria posizione nel sistema globale degli scambi. Tuttavia,

l'incremento della mobilità delle merci e delle tecnologie ha progressivamente evidenziato come la libertà di commercio non possa essere considerata un valore assoluto. La circolazione internazionale dei beni, infatti, può incidere su una pluralità di interessi pubblici che trascendono la dimensione puramente economica: la tutela della sicurezza nazionale, la prevenzione della proliferazione di armamenti, la salvaguardia della salute pubblica, la protezione dell'ambiente, il rispetto dei diritti umani e l'attuazione di regimi sanzionatori internazionali costituiscono soltanto alcune delle esigenze che giustificano l'introduzione di limiti e controlli all'attività di esportazione.

Proprio tale tensione tra liberalizzazione degli scambi e tutela di interessi pubblici fondamentali rappresenta uno degli aspetti più significativi del diritto del commercio internazionale contemporaneo. Da un lato, il sistema multilaterale costruito attorno all'Organizzazione Mondiale del Commercio promuove l'eliminazione delle barriere commerciali e la creazione di condizioni uniformi di accesso ai mercati; dall'altro, gli ordinamenti giuridici nazionali e sovranazionali continuano a riconoscere agli Stati la possibilità di intervenire per limitare o controllare determinate esportazioni quando siano coinvolti interessi ritenuti essenziali. L'esportazione di beni si colloca dunque in uno spazio giuridico nel quale convivono e si confrontano logiche differenti: quella dell'apertura dei mercati, fondata sulla libertà economica e sulla concorrenza internazionale, e quella della regolazione pubblica, orientata alla protezione di valori e interessi collettivi.

2. Oggetto e prospettiva della ricerca

Lo studio di tale materia presenta un rilevante interesse sia pratico sia scientifico.

Sotto il profilo pratico, la crescente complessità delle operazioni commerciali internazionali impone alle imprese di confrontarsi con un quadro normativo estremamente articolato, caratterizzato dalla sovrapposizione di fonti internazionali, europee e nazionali. L'operatore economico che intenda esportare un bene non deve soltanto individuare il mercato di destinazione e definire i contenuti del rapporto contrattuale, ma è chiamato a verificare la conformità dell'operazione a una molteplicità di prescrizioni pubblicistiche riguardanti autorizzazioni, controlli, regimi sanzionatori, procedure doganali e obblighi documentali. La conoscenza della disciplina applicabile diviene pertanto un elemento imprescindibile per garantire la legittimità delle operazioni commerciali e prevenire rilevanti conseguenze economiche, amministrative e penali.

Dal punto di vista accademico, la materia si presenta particolarmente significativa perché consente di osservare l'evoluzione del diritto del commercio internazionale da una prospettiva privilegiata. Le esportazioni rappresentano infatti il punto di incontro tra fenomeni diversi ma

strettamente connessi: la globalizzazione economica, l'integrazione regionale, la sicurezza internazionale, la regolazione delle tecnologie sensibili e la crescente rilevanza delle catene globali del valore. Attraverso l'analisi della disciplina delle esportazioni è possibile cogliere le profonde trasformazioni che hanno interessato il commercio internazionale negli ultimi decenni e comprendere come il diritto sia stato progressivamente chiamato a governare fenomeni sempre più complessi e multidimensionali.

L'oggetto della presente ricerca si colloca precisamente all'interno di questa prospettiva.

L'analisi prende le mosse dalla consapevolezza che l'esportazione di beni non possa essere adeguatamente compresa attraverso una lettura limitata ad un singolo settore dell'ordinamento. Al contrario, essa richiede un approccio necessariamente interdisciplinare, capace di valorizzare tanto i profili pubblicistici quanto quelli privatistici del fenomeno.

Sotto il profilo pubblicistico, l'esportazione costituisce un'attività sottoposta a un articolato sistema di controlli e limitazioni predisposto da organizzazioni internazionali, istituzioni sovranazionali e autorità nazionali. In questa prospettiva assumono rilievo le regole del sistema commerciale multilaterale, la disciplina delle restrizioni all'esportazione, i controlli sui beni strategici e a duplice uso, i regimi autorizzatori e il complesso apparato sanzionatorio predisposto per garantire il rispetto delle norme vigenti.

Sotto il profilo privatistico, invece, l'esportazione si manifesta attraverso rapporti contrattuali che coinvolgono una pluralità di soggetti operanti in contesti giuridici differenti. La vendita internazionale di beni, il trasporto delle merci, la gestione dei rischi commerciali, le clausole contrattuali di *compliance* e la ripartizione delle responsabilità tra le parti costituiscono aspetti essenziali dell'operazione economica e contribuiscono in modo determinante alla sua riuscita.

L'intera ricerca è costruita attorno alla convinzione che tali dimensioni non possano essere considerate separatamente. Le regole pubblicistiche influenzano direttamente la struttura e l'esecuzione dei rapporti contrattuali internazionali, mentre le scelte negoziali degli operatori economici devono necessariamente confrontarsi con il quadro regolatorio entro cui l'operazione viene realizzata. La distinzione tra diritto pubblico e diritto privato conserva certamente una rilevanza sistematica, ma non è sufficiente a descrivere la complessità delle moderne operazioni di esportazione, caratterizzate da una costante interazione tra autonomia privata e potere regolatorio.

3. Struttura e metodologia della ricerca

Alla luce di tali premesse, la presente tesi si propone di ricostruire il quadro giuridico applicabile all'esportazione di beni nel commercio internazionale, analizzandone i principali istituti e mettendo in evidenza le interrelazioni esistenti tra la dimensione pubblicistica e quella privatistica del fenomeno.

L'indagine si sviluppa attraverso un percorso articolato in tre sezioni principali.

La prima sezione è dedicata al quadro normativo sovranazionale. In tale ambito verrà anzitutto analizzato il sistema dell'Organizzazione Mondiale del Commercio, approfondendone le origini, le funzioni, le fonti normative e i principi fondamentali. Particolare attenzione sarà rivolta alla disciplina delle esportazioni nel quadro del GATT 1994, al divieto di restrizioni quantitative, alle eccezioni generali e di sicurezza e al meccanismo di soluzione delle controversie. Successivamente verrà esaminato il fenomeno degli accordi commerciali preferenziali, con riferimento alle diverse forme di integrazione economica, agli effetti prodotti sulle imprese e alle relazioni tra regionalismo e multilateralismo. L'analisi del caso NAFTA e dell'esperienza dell'Unione europea consentirà di comprendere l'evoluzione delle forme contemporanee di *governance* commerciale internazionale.

La seconda sezione affronta, invece, la dimensione pubblicistica delle esportazioni. Dopo aver esaminato il tema delle restrizioni all'esportazione nel sistema WTO, l'attenzione si concentrerà sul controllo statale delle esportazioni e sulle finalità perseguite attraverso tali strumenti. Saranno analizzati i principali meccanismi di autorizzazione, le responsabilità degli operatori economici e il sistema delle sanzioni.

Un approfondimento specifico sarà dedicato ai beni a duplice uso, settore nel quale emergono con particolare evidenza le connessioni tra commercio internazionale, sicurezza e innovazione tecnologica. Lo studio del Regolamento (UE) 2021/821, dei regimi multilaterali di controllo e delle clausole *catch-all* consentirà di comprendere le logiche che governano la circolazione delle tecnologie sensibili nel contesto contemporaneo. Completerà questa parte della ricerca l'analisi delle diverse tipologie di licenze e autorizzazioni all'esportazione e delle conseguenze derivanti dalla violazione delle norme pubblicistiche.

La terza sezione si concentra, infine, sulla prospettiva privatistica. In tale ambito verranno esaminati gli aspetti contrattuali dell'esportazione, con particolare riferimento alla Convenzione di Vienna del 1980 sulla vendita internazionale di beni mobili (CISG), alle clausole di *compliance*, agli strumenti di allocazione del rischio e ai rimedi per l'inadempimento. L'attenzione sarà poi

rivolta al trasporto internazionale delle merci, elemento indispensabile per la concreta realizzazione delle operazioni di esportazione. Lo studio degli *Incoterms*, della documentazione commerciale e doganale, delle convenzioni internazionali sul trasporto e dei meccanismi assicurativi consentirà di completare il quadro delle problematiche giuridiche che caratterizzano la circolazione transfrontaliera dei beni.

Dal punto di vista metodologico, la ricerca adotta un approccio prevalentemente giuridico-sistematico, fondato sull'analisi delle fonti normative internazionali, europee e nazionali, nonché dei principali contributi dottrinali e giurisprudenziali. L'obiettivo non è soltanto quello di descrivere le regole applicabili all'esportazione, ma anche di evidenziare le ragioni economiche, politiche e istituzionali che ne giustificano l'esistenza e ne orientano l'evoluzione.

SEZIONE I

IL QUADRO NORMATIVO SOVRANAZIONALE

CAPITOLO 1

IL SISTEMA WTO

Il presente capitolo analizza la struttura e il funzionamento del sistema commerciale multilaterale istituito nell'ambito dell'Organizzazione Mondiale del Commercio (OMC), soffermandosi sui principali strumenti giuridici che disciplinano il commercio internazionale contemporaneo. Dopo una ricostruzione delle origini e delle funzioni dell'OMC, l'attenzione sarà rivolta alle fonti normative fondamentali del sistema WTO e ai principi cardine che ne orientano l'applicazione, quali la non discriminazione, il trattamento nazionale e la trasparenza.

Successivamente, verrà esaminata la disciplina delle esportazioni nel quadro del GATT 1994, con particolare riferimento al divieto di restrizioni quantitative e al regime delle eccezioni generali e di sicurezza previste dagli articoli XX e XXI. Infine, il capitolo approfondirà il meccanismo di soluzione delle controversie dell'OMC, evidenziandone la funzione di garanzia dell'effettività delle regole multilaterali e il ruolo centrale nella stabilità del commercio internazionale.

L'analisi complessiva consentirà di comprendere come il sistema WTO rappresenti uno dei principali strumenti di governance economica globale, volto a conciliare liberalizzazione degli scambi, cooperazione internazionale e tutela degli interessi pubblici fondamentali.

1. Natura e funzioni dell'OMC

L'Organizzazione Mondiale del Commercio (OMC), conosciuta anche come *World Trade Organization* (WTO), fu istituita con l'Accordo di Marrakech il 15 aprile 1994, entrato in vigore il 1° gennaio 1995, segnando una trasformazione strutturale del sistema giuridico del commercio internazionale. La sua nascita rappresenta, infatti, il punto di approdo di un lungo processo evolutivo iniziato nel secondo dopoguerra, quando la comunità internazionale avvertì la necessità di costruire un ordine economico multilaterale stabile, capace di prevenire il protezionismo e le guerre commerciali che avevano caratterizzato il periodo tra le due guerre mondiali.

Come detto sopra, la nascita del WTO si ha nel 1994, tuttavia dobbiamo precisare che la storia del sistema di commercio internazionale comincia ben prima, circa cinquant'anni addietro, quando, nel 1948, fu fatto il *General Agreement on Tariffs and Trade* (GATT), che ha provveduto alla creazione e consolidazione delle regole che lo comandano¹. Fu concepito originariamente come strumento provvisorio in attesa dell'istituzione di una più ampia Organizzazione Internazionale del Commercio (ITO), progetto che tuttavia non vide mai la luce. Nonostante la sua natura formalmente transitoria, il GATT divenne per quasi mezzo secolo il principale quadro normativo del commercio internazionale, fornendo un insieme di regole e principi fondamentali – tra cui la non discriminazione e la progressiva riduzione delle barriere tariffarie – e fungendo da sede di negoziazione per successive tornate multilaterali di liberalizzazione commerciale.

Tuttavia, il sistema GATT presentava limiti strutturali significativi. Esso non costituiva un'organizzazione internazionale in senso proprio, ma piuttosto un accordo multilaterale accompagnato da un apparato istituzionale limitato e privo di piena autonomia giuridica. Mancava inoltre un sistema efficace e vincolante di risoluzione delle controversie, mentre la disciplina normativa risultava incentrata quasi esclusivamente sul commercio di beni, lasciando ampi settori dell'economia globale – come i servizi e la proprietà intellettuale – al di fuori di una regolazione multilaterale organica.

L'istituzione dell'OMC risponde precisamente all'esigenza di superare tali limiti. Con la conclusione dell'*Uruguay Round* (1986-1994) il sistema commerciale multilaterale viene profondamente ristrutturato: accanto al commercio di merci vengono disciplinati anche i servizi e i diritti di proprietà intellettuale, viene creato un meccanismo di soluzione delle controversie più strutturato e giuridicamente vincolante e, soprattutto, viene istituita un'organizzazione internazionale dotata di personalità giuridica propria e di un assetto istituzionale permanente.

¹ WORLD TRADE ORGANIZATION, *Understanding the WTO* (WTO, Publications, Ginevra, 2015), p. 10.

Sotto il profilo giuridico-istituzionale, l'OMC si configura quindi come il quadro unitario entro cui si collocano gli accordi commerciali multilaterali e come il centro di coordinamento della cooperazione economica tra gli Stati membri. La sua architettura istituzionale comprende organi politici, amministrativi e semi-giurisdizionali, tra cui la Conferenza ministeriale, il Consiglio generale e gli organi incaricati della soluzione delle controversie e della revisione delle politiche commerciali. Tale struttura consente di integrare in un unico sistema funzioni normative, esecutive e di controllo, conferendo maggiore coerenza e stabilità alla *governance* commerciale globale.

Dal punto di vista funzionale, l'OMC svolge un ruolo complesso e multilivello. In primo luogo, essa amministra gli accordi commerciali multilaterali e ne supervisiona l'applicazione, assicurando che gli Stati membri rispettino gli obblighi assunti. In secondo luogo, rappresenta il principale foro negoziale per l'elaborazione di nuove regole commerciali, favorendo l'adattamento del sistema alle trasformazioni dell'economia globale. In terzo luogo, attraverso il meccanismo di revisione delle politiche commerciali, esercita una funzione di monitoraggio e trasparenza, contribuendo a ridurre l'incertezza normativa e a rafforzare la fiducia reciproca tra gli Stati. Infine, mediante il sistema di soluzione delle controversie, garantisce l'effettività delle regole multilaterali, offrendo una procedura istituzionalizzata per la gestione dei conflitti commerciali.

Queste funzioni riflettono un obiettivo più ampio, che va oltre la semplice liberalizzazione degli scambi. L'OMC mira, infatti, a promuovere un ordine commerciale internazionale fondato su regole condivise, prevedibili e giuridicamente vincolanti, capace di limitare l'unilateralismo e di prevenire l'escalation di conflitti economici. In tal senso, il sistema multilaterale del commercio si inserisce nel più ampio quadro della *governance* economica globale, contribuendo alla stabilità delle relazioni internazionali e alla gestione cooperativa dell'interdipendenza economica.

L'importanza dell'OMC non risiede quindi soltanto nella regolazione tecnica degli scambi, ma anche nella sua funzione sistemica di istituzionalizzazione della cooperazione economica internazionale. Essa rappresenta il tentativo più avanzato di trasformare il commercio mondiale da ambito dominato da rapporti di forza e ritorsioni reciproche a spazio giuridicamente regolato, caratterizzato da norme comuni, procedure condivise e meccanismi di soluzione pacifica delle controversie.

In questa prospettiva, l'OMC può essere considerata uno dei pilastri dell'ordine economico internazionale contemporaneo, non solo come organismo di regolazione commerciale, ma come elemento fondamentale della stabilità e prevedibilità dell'economia globale.

2. Le principali fonti del diritto del commercio internazionale nel sistema WTO

Il sistema normativo dell'Organizzazione Mondiale del Commercio si caratterizza per una struttura giuridica complessa e stratificata, fondata su un insieme organico di accordi multilaterali che costituiscono il risultato dei negoziati dell'*Uruguay Round* (1986-1994)². Tali accordi, che sono raccolti negli allegati dell'Accordo di Marrakech³, non rappresentano strumenti autonomi e indipendenti, bensì componenti di un sistema normativo unitario, concepito per disciplinare in modo coordinato le molteplici dimensioni del commercio internazionale contemporaneo. La loro vincolatività per tutti gli Stati membri deriva dal principio del *single undertaking*⁴, secondo cui l'adesione all'organizzazione comporta l'accettazione dell'intero complesso di obblighi giuridici multilaterali.

Il nucleo storico e sistematico di tale architettura è costituito dal *General Agreement on Tariffs and Trade* (GATT 1994), che rappresenta l'evoluzione e l'integrazione del GATT 1947 nel nuovo quadro istituzionale dell'OMC. Esso disciplina il commercio internazionale di beni attraverso una serie di norme fondamentali che mirano a garantire l'apertura e la prevedibilità dei mercati.

Tra queste assumono particolare rilievo: a) il principio di non discriminazione, articolato nelle regole della nazione più favorita e del trattamento nazionale; b) la progressiva riduzione delle barriere tariffarie, perseguita attraverso negoziati multilaterali periodici; c) il divieto di restrizioni quantitative e di altre forme di limitazione diretta dei flussi commerciali.

Il GATT costituisce quindi la base giuridica della liberalizzazione commerciale multilaterale e continua a rappresentare il punto di riferimento interpretativo per l'intero sistema normativo del commercio di merci.

La trasformazione dell'economia globale, caratterizzata dalla crescente importanza del settore terziario, ha reso necessario estendere la regolazione multilaterale oltre il commercio di beni. A tale esigenza risponde il *General Agreement on Trade in Services* (GATS), che introduce per la prima volta una disciplina giuridica globale del commercio internazionale di servizi.

Il GATS si distingue dal GATT per una struttura più flessibile e modulare. Esso definisce principi generali applicabili a tutti i servizi, ma consente agli Stati membri di assumere impegni specifici di liberalizzazione su base settoriale e progressiva. Inoltre, regola diverse modalità di

² P. VAN DEN BOSSCHE and W. ZDOUC, *The Law and Policy of the World Trade Organization: Text, Cases and Materials*, 3rd ed, Cambridge University Press 2017, p. 670.

³ Accordo istitutivo *WTO*, Allegati 1A, 1B, 1C.

⁴ WORLD TRADE ORGANIZATION, *Understanding the WTO* (WTO, Publications, Ginevra, 2015), p. 37.

fornitura dei servizi a livello transnazionale, includendo non solo lo scambio transfrontaliero, ma anche la presenza commerciale all'estero e il movimento temporaneo di persone fisiche.

In tal modo, il GATS introduce un modello di integrazione graduale, volto a conciliare l'apertura dei mercati con la salvaguardia delle prerogative regolatorie degli Stati.

Un ulteriore ampliamento del sistema normativo multilaterale si realizza con l'Accordo sugli aspetti dei diritti di proprietà intellettuale attinenti al commercio, *Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights* (TRIPS), che segna l'ingresso della tutela della proprietà intellettuale nell'ambito del diritto del commercio internazionale.

Il TRIPS stabilisce standard minimi uniformi di protezione per diverse categorie di diritti – tra cui brevetti, marchi, diritto d'autore e indicazioni geografiche – e prevede obblighi dettagliati in materia di *enforcement*, imponendo agli Stati membri di garantire procedure efficaci di tutela giurisdizionale e amministrativa⁵.

La logica sottesa all'accordo è quella di ridurre le distorsioni del commercio internazionale derivanti da livelli disomogenei di protezione della proprietà intellettuale, integrando la dimensione innovativa e tecnologica nella *governance* commerciale globale.

Accanto a questi tre pilastri principali, il sistema normativo dell'OMC comprende una vasta gamma di accordi specializzati che disciplinano specifici ambiti del commercio internazionale. Tali strumenti riflettono la crescente complessità degli scambi globali e la necessità di regolare aspetti tecnici sempre più sofisticati.

Tra i principali si possono ricordare: a) l'Accordo sulle misure sanitarie e fitosanitarie (SPS)⁶, che disciplina le misure adottate per proteggere la salute umana, animale e vegetale, imponendo criteri scientifici e requisiti di proporzionalità; b) l'Accordo sugli ostacoli tecnici al commercio (TBT)⁷, volto a garantire che regolamenti tecnici e standard non costituiscano restrizioni ingiustificate agli scambi; c) l'Accordo sull'agricoltura, che introduce regole specifiche su sussidi e accesso al mercato in un settore tradizionalmente protetto; d) l'Accordo sulle sovvenzioni e misure compensative, che disciplina l'uso dei sussidi pubblici e i rimedi contro le pratiche distorsive; e) l'Accordo *antidumping*, che regola le misure contro le vendite a prezzi inferiori al valore normale.

⁵ WORLD TRADE ORGANIZATION, *Understanding the WTO* (WTO, Publications, Ginevra, 2015), p. 39.

⁶ P. VAN DEN BOSSCHE and W. ZDOUC, *The Law and Policy of the World Trade Organization: Text, Cases and Materials*, 3rd ed., Cambridge University Press 2017, p. 871

⁷ *Ibidem*.

Questi strumenti contribuiscono a rendere il sistema multilaterale non solo un meccanismo di liberalizzazione tariffaria, ma un vero e proprio ordinamento giuridico settoriale, capace di disciplinare molteplici dimensioni tecniche e regolatorie del commercio internazionale.

Considerati nel loro insieme, gli accordi dell'OMC configurano un sistema normativo integrato, caratterizzato da un elevato grado di specializzazione e interconnessione. La regolazione multilaterale non si limita più allo scambio di merci, ma si estende a servizi, proprietà intellettuale, standard tecnici, sicurezza alimentare, politiche industriali e numerosi altri ambiti.

Questa espansione riflette la progressiva trasformazione del commercio internazionale in fenomeno complesso e multidimensionale, strettamente intrecciato con le politiche economiche interne degli Stati. Il sistema WTO si presenta pertanto come una forma avanzata di *governance* economica globale, in cui la liberalizzazione degli scambi si accompagna alla costruzione di regole comuni in settori sempre più ampi dell'attività economica.

In tale prospettiva, l'architettura normativa dell'OMC può essere interpretata come un ordinamento multilaterale del commercio, volto non solo a facilitare gli scambi, ma anche a disciplinarne le condizioni strutturali, promuovendo uniformità, prevedibilità e stabilità nelle relazioni economiche internazionali.

3. I principi cardine del sistema commerciale multilaterale

Il sistema normativo dell'Organizzazione Mondiale del Commercio si fonda su un insieme di principi fondamentali che svolgono una funzione strutturale nell'interpretazione, nell'applicazione e nello sviluppo del diritto del commercio internazionale. Tali principi non rappresentano soltanto regole tecniche, ma costituiscono veri e propri criteri ordinatori dell'intero sistema multilaterale, orientando l'attività normativa degli Stati membri e delimitando lo spazio entro cui essi possono esercitare la propria autonomia regolatoria in materia commerciale.

3.1 *The Most-Favoured Nation Treatment* (MFN)

Tra questi, assume una posizione centrale il principio della nazione più favorita, *Most-Favoured Nation treatment* (MFN), sancito dall'articolo I, paragrafo 1, del GATT 1994. Esso stabilisce che qualsiasi vantaggio, favore o privilegio commerciale accordato da uno Stato membro a un determinato Paese deve essere esteso immediatamente e incondizionatamente a tutti gli altri

membri dell'organizzazione⁸. La funzione primaria di tale principio è quella di impedire discriminazioni tra partner commerciali, evitando la formazione di relazioni preferenziali arbitrarie e promuovendo condizioni uniformi di accesso ai mercati. L'indiscriminazione è un concetto chiave nella politica dell'OMC. La sua importanza è evidenziata nel "*Preamble to the WTO Agreement*" dove l'eliminazione di trattamenti discriminatori nelle relazioni commerciali è identificata come uno dei principali mezzi attraverso i quali gli obiettivi dell'OMC possono essere raggiunti⁹.

Dal punto di vista sistemico, la clausola MFN rappresenta uno dei principali strumenti di multilateralizzazione delle concessioni commerciali: ogni beneficio negoziato bilateralmente si diffonde automaticamente all'intero sistema, contribuendo a rafforzare l'integrazione economica globale e a prevenire dinamiche di frammentazione del commercio internazionale. Allo stesso tempo, il principio non ha carattere assoluto, poiché il diritto dell'OMC ammette specifiche deroghe, come nel caso degli accordi commerciali preferenziali o delle misure adottate nei confronti dei Paesi in via di sviluppo, a dimostrazione del necessario bilanciamento tra universalità delle regole e flessibilità del sistema.

3.2 *The National Treatment*

Complementare al principio MFN è il principio del trattamento nazionale, *National Treatment*, previsto dall'articolo III del GATT 1994. Esso impone agli Stati membri di non riservare ai prodotti importati un trattamento meno favorevole rispetto a quello accordato ai prodotti nazionali analoghi, una volta che i beni stranieri siano entrati nel mercato interno¹⁰. La *ratio* di tale principio consiste nel prevenire forme indirette di protezionismo che potrebbero manifestarsi attraverso misure fiscali, regolamentari o amministrative formalmente neutrali ma sostanzialmente discriminatorie nei confronti dei prodotti esteri.

Il principio del trattamento nazionale vieta agli Stati di favorire i propri prodotti o operatori economici a discapito di quelli provenienti dall'estero. Esso impone, in sostanza, che una volta superata la frontiera doganale, i beni stranieri siano assoggettati a un trattamento non meno favorevole rispetto a quello riservato ai corrispondenti prodotti o servizi nazionali. Tale obbligo si applica, pur con modalità e presupposti differenti, sia al commercio di beni sia al commercio di

⁸ General Agreement on Tariffs and Trade 1994, art. I.

⁹ P. VAN DEN BOSSCHE and W. ZDOUC, *The Law and Policy of the World Trade Organization: Text, Cases and Materials*, 3rd ed., Cambridge University Press 2017, p. 777.

¹⁰ WORLD TRADE ORGANIZATION, *Understanding the WTO* (WTO, Publications, Ginevra, 2015), pp. 34-35.

servizi¹¹. La sua funzione principale è quella di impedire forme di protezionismo interno realizzate attraverso misure fiscali, regolamentari o amministrative che, pur non incidendo formalmente sull'ingresso delle merci o dei servizi stranieri, ne ostacolano di fatto la competitività sul mercato interno. L'importanza del principio risiede proprio nella diffusione di pratiche discriminatorie indirette, che rappresentano una delle forme più frequenti di limitazione del commercio internazionale.

In questa prospettiva, il trattamento nazionale opera come garanzia dell'effettività della liberalizzazione commerciale: mentre il principio MFN assicura parità di trattamento tra partner commerciali nella fase dell'accesso al mercato, il trattamento nazionale garantisce che tale parità sia mantenuta anche nella fase successiva dell'integrazione dei prodotti nel sistema economico interno. I due principi, pertanto, operano in modo complementare, coprendo rispettivamente la dimensione esterna e quella interna della non discriminazione commerciale.

3.3 The Transparency Principle

Un ulteriore principio essenziale è quello della trasparenza (*Transparency*), che costituisce un presupposto imprescindibile per il funzionamento ordinato del sistema commerciale multilaterale. La trasparenza si esprime attraverso obblighi di pubblicazione delle norme commerciali, di notifica delle misure adottate e di cooperazione informativa tra gli Stati membri. La trasparenza rappresenta una condizione essenziale per la prevedibilità del sistema e per la fiducia reciproca tra Stati¹², poiché consente agli operatori economici e agli altri Stati di conoscere in anticipo le condizioni di accesso ai mercati e le modifiche delle politiche commerciali.

Sotto il profilo istituzionale, il principio di trasparenza trova concreta attuazione anche nei meccanismi di monitoraggio multilaterale, come il *Trade Policy Review Mechanism*, attraverso cui le politiche commerciali nazionali sono periodicamente esaminate a livello internazionale. In tal modo, la trasparenza non si limita a garantire la conoscibilità delle regole, ma contribuisce a rafforzare la responsabilità degli Stati e a prevenire comportamenti opportunistici o discriminatori¹³.

Considerati nel loro insieme, i principi della nazione più favorita, del trattamento nazionale e della trasparenza costituiscono l'ossatura giuridica del sistema commerciale multilaterale. Essi assicurano coerenza normativa, limitano il ricorso a misure protezionistiche arbitrarie e

¹¹ P. VAN DEN BOSSCHE and W. ZDOUC, *The Law and Policy of the World Trade Organization: Text, Cases and Materials*, 3rd ed., Cambridge University Press 2017, p. 858.

¹² WORLD TRADE ORGANIZATION, *Understanding the WTO* (WTO, Publications, Ginevra, 2015), p. 35.

¹³ WORLD TRADE ORGANIZATION, *Understanding the WTO* (WTO, Publications, Ginevra, 2015), p. 53.

promuovono un ambiente commerciale stabile e prevedibile. Più in generale, tali principi riflettono la logica fondamentale dell'ordinamento commerciale internazionale contemporaneo: la sostituzione di relazioni economiche basate su rapporti di forza con un sistema fondato su regole condivise, applicabili in modo uniforme e controllabili attraverso meccanismi istituzionali multilaterali.

In questa prospettiva, i principi fondamentali del diritto del commercio internazionale non svolgono soltanto una funzione tecnica, ma incarnano l'idea stessa di cooperazione economica multilaterale su cui si fonda l'intero sistema dell'OMC.

4. La disciplina delle esportazioni nel WTO

La disciplina delle esportazioni nel sistema del WTO si fonda sull'obiettivo di garantire la libertà degli scambi internazionali e di prevenire misure protezionistiche che possano ostacolare il commercio tra gli Stati membri. In questo contesto, il GATT del 1994 rappresenta il principale riferimento normativo, imponendo agli Stati il divieto di adottare restrizioni quantitative alle esportazioni e alle importazioni, salvo specifiche eccezioni.

L'art. XI GATT sancisce infatti il principio generale di eliminazione dei contingenti, dei divieti e di ogni altra limitazione quantitativa agli scambi commerciali, promuovendo un sistema basato sulla trasparenza e sulla concorrenza leale. Tuttavia, il WTO riconosce che, in determinate circostanze, gli Stati possano limitare le esportazioni per tutelare interessi superiori, come la salute pubblica, l'ambiente, la sicurezza nazionale o altre esigenze essenziali. A tal fine, gli artt. XX e XXI GATT prevedono una serie di eccezioni generali e di sicurezza che consentono deroghe al principio di liberalizzazione commerciale, purché applicate in modo non arbitrario e conforme alle regole multilaterali.

4.1 Il divieto di restrizioni quantitative: l'art XI GATT

La disciplina delle esportazioni nel sistema dell'Organizzazione Mondiale del Commercio trova il suo fondamento principale nell'articolo XI del GATT 1994, disposizione che esprime uno dei cardini storici e strutturali del diritto del commercio internazionale: il divieto generale di restrizioni quantitative sugli scambi.

Una restrizione quantitativa è una misura che limita quanto di un certo prodotto può essere importato o esportato – “[...]for example a limit on the importation of flowers to the value of €12

million per year”¹⁴. L’articolo XI, paragrafo 1, stabilisce che nessuna parte contraente può istituire o mantenere divieti o restrizioni diversi dai dazi doganali, dalle tasse o da altri oneri, applicati tramite contingenti, licenze d’importazione o esportazione o qualsiasi altra misura che limiti la quantità di merci scambiate.

La norma ha portata simmetrica, poiché riguarda sia le importazioni sia le esportazioni. Tuttavia, con riferimento alle esportazioni, essa assume particolare rilievo perché impedisce agli Stati di controllare artificialmente l’offerta internazionale di beni mediante strumenti quantitativi diretti, come: a) contingenti all’esportazione; b) divieti di esportazione totali o parziali; c) sistemi autorizzativi discrezionali o licenze limitative; d) altre misure amministrative che producano effetti equivalenti.

La disposizione mira, dunque, a eliminare ogni forma di intervento statale che incida direttamente sul volume fisico del commercio, sostituendola con strumenti tariffari, ritenuti più trasparenti e prevedibili.

Il divieto di restrizioni quantitative riflette una scelta strutturale del sistema commerciale multilaterale: privilegiare strumenti che incidono sui prezzi, come le tariffe, piuttosto che strumenti che controllano le quantità.

Le restrizioni quantitative sono considerate particolarmente distorsive per diversi motivi: a) alterano direttamente i flussi commerciali e l’equilibrio tra domanda e offerta; b) possono essere facilmente manipolate in modo discrezionale; c) rendono difficile prevedere le condizioni di accesso ai mercati; d) ostacolano la trasparenza e la comparabilità delle politiche commerciali.

Al contrario, le tariffe sono considerate più compatibili con un sistema regolato da regole comuni, perché: a) sono misurabili e negoziabili; b) possono essere progressivamente ridotte tramite negoziati multilaterali; c) consentono agli operatori economici di prevedere i costi del commercio. I contingenti tariffari non rientrano nel divieto di cui all’articolo XI, paragrafo 1, e sono in linea di principio conformi al GATT 1994, a condizione che le aliquote tariffarie contingentali siano applicate in modo coerente con l’articolo I¹⁵.

I membri dell’OMC sono tenuti a notificare al Segretariato qualsiasi restrizione quantitativa da essi mantenuta, nonché qualsiasi modifica di tali restrizioni, man mano che si verificano. Tali notifiche devono contenere e indicare: (1) una descrizione generale della restrizione; (2) il tipo di

¹⁴ P. VAN DEN BOSSCHE and W. ZDOUC, *The Law and Policy of the World Trade Organization: Text, Cases and Materials*, 3rd ed., Cambridge University Press 2017, p. 1102.

¹⁵ P. VAN DEN BOSSCHE and W. ZDOUC, *The Law and Policy of the World Trade Organization: Text, Cases and Materials*, 3rd ed., Cambridge University Press 2017, p. 1103.

restrizione; (3) il codice della linea tariffaria pertinente; (4) una descrizione dettagliata del prodotto; (5) la giustificazione del TO per la misura in questione; (6) la base giuridica nazionale della restrizione; e (7) informazioni sull'amministrazione della restrizione e, se del caso, una spiegazione della modifica di una restrizione precedentemente notificata¹⁶.

In questa prospettiva, l'articolo XI rappresenta uno degli strumenti più incisivi attraverso cui il diritto commerciale internazionale limita l'uso di politiche economiche nazionali potenzialmente protezionistiche¹⁷.

4.2 Le eccezioni generali e di sicurezza: artt. XX e XXI GATT

Il divieto sancito dall'articolo XI non è tuttavia assoluto. Il sistema WTO prevede un articolato regime di eccezioni che consente agli Stati di derogare alle regole di liberalizzazione in presenza di determinate esigenze.

L'articolo XX del GATT, intitolato i "*General Exceptions*", introduce una serie di eccezioni generali, che permettono l'adozione di misure restrittive giustificate da obiettivi quali: a) la tutela della salute pubblica; b) la protezione dell'ambiente; c) la conservazione delle risorse naturali; d) la salvaguardia dell'ordine pubblico. Tali misure devono tuttavia rispettare requisiti di necessità, proporzionalità e non discriminazione arbitraria¹⁸.

L'articolo XX è pertinente e sarà invocato da un membro solo quando una misura adottata da tale membro sia stata ritenuta incompatibile con un'altra disposizione del GATT. In tal caso, l'articolo XX sarà invocato per giustificare la misura incompatibile con il GATT¹⁹.

La norma non attribuisce tuttavia agli Stati un potere discrezionale illimitato. L'applicazione delle eccezioni è subordinata al rispetto del cosiddetto "*chapeau*" dell'articolo XX, animato dal principio secondo cui, sebbene le eccezioni dell'articolo XX possano essere invocate come diritto legale, esse non devono essere applicate in modo tale da vanificare o invalidare gli obblighi legali del titolare del diritto ai sensi delle norme sostanziali dell'Accordo generale. Affinché tali eccezioni non siano oggetto di abuso o uso improprio, in altre parole, le misure che rientrano nelle eccezioni particolari devono essere applicate in modo ragionevole, tenendo debitamente conto sia degli

¹⁶ P. VAN DEN BOSSCHE and W. ZDOUC, *The Law and Policy of the World Trade Organization: Text, Cases and Materials*, 3rd ed., Cambridge University Press 2017, p. 1104.

¹⁷ WORLD TRADE ORGANIZATION, *Understanding the WTO* (WTO, Publications, Ginevra, 2015), pp. 47-48.

¹⁸ General Agreement on Tariffs and Trade 1994, art. XX

WORLD TRADE ORGANIZATION, *Understanding the WTO* (WTO, Publications, Ginevra, 2015), p. 68.

¹⁹ P. VAN DEN BOSSCHE and W. ZDOUC, *The Law and Policy of the World Trade Organization: Text, Cases and Materials*, 3rd ed., Cambridge University Press 2017, p. 1260.

obblighi giuridici della parte che invoca l'eccezione sia dei diritti giuridici delle altre parti interessate²⁰.

L'articolo XX esprime quindi una logica di bilanciamento strutturale: la liberalizzazione degli scambi non è un valore assoluto, ma deve coesistere con la protezione di interessi pubblici fondamentali riconosciuti dalla comunità internazionale.

Diversa per struttura e funzione è la disciplina prevista dall'articolo XXI del GATT, relativo alle eccezioni di sicurezza nazionale. Questa disposizione consente agli Stati di adottare misure ritenute necessarie per la protezione dei propri interessi essenziali di sicurezza, in particolare: a) in relazione al traffico di armi, munizioni e materiale bellico; b) in tempo di guerra o in caso di grave tensione internazionale; c) per l'adempimento di obblighi derivanti dal mantenimento della pace e della sicurezza internazionale²¹.

Tradizionalmente, tale norma è stata interpretata come una clausola che riconosce un ampio margine di autodeterminazione agli Stati, in quanto strettamente connessa alla sovranità nazionale e alla difesa dello Stato. Tuttavia, l'evoluzione della prassi e della giurisprudenza del sistema WTO ha progressivamente chiarito che anche l'invocazione dell'articolo XXI non è del tutto sottratta a controllo giuridico. In particolare, è stata affermata la possibilità di verificare l'esistenza di una situazione di emergenza internazionale e la plausibilità del collegamento tra la misura adottata e la tutela degli interessi di sicurezza dichiarati.

L'articolo XXI(a) consente a un membro di non divulgare informazioni che normalmente sarebbe tenuto a fornire quando "ritiene" che la divulgazione di tali informazioni sia "contraria ai propri interessi essenziali in materia di sicurezza". L'articolo XXI(b) consente a un membro di adottare o mantenere determinate misure che ritiene necessarie per la protezione dei propri interessi essenziali in materia di sicurezza²².

Questa disposizione assume oggi una rilevanza crescente, soprattutto nel contesto di tensioni geopolitiche, sanzioni economiche internazionali e politiche di controllo delle esportazioni strategiche, incluse quelle relative a tecnologie sensibili e beni a duplice uso.

Nel loro complesso, le eccezioni previste dagli articoli XX e XXI riflettono la struttura profondamente equilibrata e pragmatica del sistema commerciale multilaterale. L'obiettivo della

²⁰ P. VAN DEN BOSSCHE and W. ZDOUC, *The Law and Policy of the World Trade Organization: Text, Cases and Materials*, 3rd ed., Cambridge University Press 2017, p. 1332.

²¹ P. VAN DEN BOSSCHE and W. ZDOUC, *The Law and Policy of the World Trade Organization: Text, Cases and Materials*, 3rd ed., Cambridge University Press 2017, p. 1379.

²² P. VAN DEN BOSSCHE and W. ZDOUC, *The Law and Policy of the World Trade Organization: Text, Cases and Materials*, 3rd ed., Cambridge University Press 2017, p. 1381.

liberalizzazione degli scambi è perseguito non come fine in sé, ma come strumento di cooperazione economica internazionale compatibile con la salvaguardia di valori fondamentali quali la salute e la sicurezza pubblica, la protezione dell'ambiente, la stabilità sociale, la sicurezza nazionale.

Il diritto del commercio internazionale non elimina dunque la sovranità regolatoria degli Stati, ma ne disciplina l'esercizio, imponendo che le misure restrittive siano giustificate, proporzionate e non discriminatorie. In questo modo, il sistema WTO tenta di prevenire l'uso strumentale di obiettivi pubblici come pretesto per pratiche protezionistiche, garantendo al contempo uno spazio normativo sufficiente per la tutela di interessi essenziali.

Ne emerge un modello di *governance* commerciale fondato su una tensione costruttiva tra apertura dei mercati e autonomia regolatoria degli Stati, che rappresenta uno degli elementi più caratteristici e complessi dell'ordinamento commerciale multilaterale contemporaneo.

5. Il meccanismo di soluzione delle controversie

Uno degli aspetti più caratterizzanti e innovativi del sistema commerciale multilaterale è rappresentato dal meccanismo di soluzione delle controversie tra Stati membri, disciplinato dall'*Understanding on Rules and Procedures Governing the Settlement of Disputes* (DSU), allegato all'Accordo istitutivo del WTO. Tale meccanismo costituisce una componente essenziale dell'ordinamento commerciale internazionale, poiché assicura l'effettività delle norme sostanziali e garantisce che gli obblighi assunti dagli Stati non restino meri impegni programmatici, ma siano concretamente applicabili. Il sistema di risoluzione delle controversie dell'OMC è operativo da più di due decenni. In questo periodo, è stato senza dubbio il più prolifico tra tutti i sistemi internazionali di risoluzione delle controversie tra Stati. Tra il 1° gennaio 1995 e il 1° ottobre 2016, sono state sottoposte all'OMC per la risoluzione un totale di 566 controversie²³.

Il sistema di *Dispute Settlement* del WTO è concepito come un meccanismo giurisdizionale istituzionalizzato, volto a risolvere in modo ordinato e regolato le controversie relative all'interpretazione e all'applicazione degli accordi commerciali multilaterali. Esso sostituisce, rispetto al precedente regime del GATT 1947, un modello prevalentemente diplomatico e consensuale con una procedura più formalizzata, dotata di regole procedurali precise, termini definiti e decisioni vincolanti.

²³ P. VAN DEN BOSSCHE and W. ZDOUC, *The Law and Policy of the World Trade Organization: Text, Cases and Materials*, 3rd ed., Cambridge University Press 2017, p. 467.

La funzione principale del sistema non è tanto quella di sanzionare gli Stati, quanto piuttosto di preservare l'equilibrio dei diritti e degli obblighi derivanti dagli accordi WTO. In questo senso, il meccanismo mira a garantire sicurezza giuridica, prevedibilità e uniformità nell'interpretazione delle norme del commercio internazionale, rafforzando la fiducia reciproca tra i membri. Il DSU esplicita inoltre che lo scopo primario del sistema è la risoluzione positiva della controversia, privilegiando il ripristino della conformità alle regole multilaterali rispetto all'adozione di misure punitive.

5.1 La fase iniziale: le consultazioni

Il procedimento si apre con una fase obbligatoria di consultazioni bilaterali, che rappresenta il primo livello di gestione del conflitto. Lo Stato che ritiene che una misura adottata da un altro membro violi gli accordi WTO richiede formalmente l'avvio di consultazioni, durante le quali le parti cercano di raggiungere una soluzione negoziata. Se le consultazioni hanno esito positivo e portano a una soluzione concordata della controversia, tale soluzione deve essere notificata al DSB.

Questa fase riflette la dimensione cooperativa del sistema commerciale multilaterale: prima di attivare un procedimento contenzioso, gli Stati sono tenuti a tentare un componimento diplomatico della controversia. Le consultazioni hanno dunque una funzione deflattiva e spesso consentono di risolvere il conflitto senza ulteriori sviluppi procedurali. Se le consultazioni tra le parti non riescono a risolvere la controversia entro sessanta giorni dal ricevimento della richiesta di consultazioni, il ricorrente può chiedere al DSB di istituire un *panel* per dirimere la controversia²⁴.

5.2 Il *panel*: funzione istruttoria e decisionale

Come detto sopra, quando le consultazioni sono inefficaci, la discussione deve avanzare allo *step* successivo, ossia il *panel*. Si tratta di un collegio di esperti indipendenti incaricato di esaminare la controversia sotto il profilo fattuale e giuridico. Il *panel* svolge un ruolo analogo a quello di un tribunale di primo grado: analizza le posizioni delle parti, valuta le prove e interpreta le disposizioni degli accordi WTO pertinenti. Al termine dell'esame, il *panel* redige un rapporto contenente accertamenti giuridici e raccomandazioni, in cui stabilisce se la misura contestata sia compatibile o meno con il diritto WTO e indica, in caso di violazione, la necessità di conformarsi agli obblighi internazionali.

²⁴ P. VAN DEN BOSSCHE and W. ZDOUC, *The Law and Policy of the World Trade Organization: Text, Cases and Materials*, 3rd ed., Cambridge University Press 2017, p. 630.

Il *panel* deve seguire le procedure standard previste dal DSU, ma può adattarle al caso concreto dopo aver consultato le parti.

Il rapporto del *panel* viene adottato dall'Organo di soluzione delle controversie (*Dispute Settlement Body*, DSB), salvo che una delle parti decida di proporre appello²⁵.

5.3 Il controllo di legittimità: l'Organo di Appello

Le decisioni del *panel* possono essere sottoposte a revisione dinanzi all'Organo d'Appello (*Appellate Body*), che esercita una funzione di controllo giuridico, analoga a quella di una corte d'appello. Esso non riesamina i fatti, ma valuta esclusivamente le questioni di diritto e l'interpretazione delle norme WTO effettuata dal *panel*. Questa struttura a due gradi contribuisce a rafforzare la coerenza interpretativa del sistema e a garantire maggiore stabilità giuridica. Le decisioni dell'Organo d'Appello, una volta adottate dal DSB, diventano definitive e vincolanti per le parti²⁶.

5.4 L'attuazione delle decisioni e le contromisure

Una volta accertata l'incompatibilità di una misura con il diritto WTO, lo Stato soccombente è tenuto ad adeguarsi alle raccomandazioni contenute nel rapporto adottato. Il sistema privilegia quindi la conformità volontaria, considerata la soluzione preferibile. Se il convenuto non attua correttamente le raccomandazioni e le decisioni entro il termine ragionevole concordato dalle parti o determinato da un arbitro, il convenuto, se richiesto dal ricorrente, avvia negoziati con quest'ultimo al fine di raggiungere un accordo su un risarcimento reciprocamente accettabile. Se l'adeguamento non avviene entro un termine ragionevole, il sistema prevede strumenti progressivi: a) negoziazione di compensazioni commerciali temporanee; b) autorizzazione all'adozione di misure di ritorsione (sospensione di concessioni commerciali equivalenti).

Le ritorsioni non hanno natura punitiva, ma compensativa: mirano a riequilibrare temporaneamente i vantaggi commerciali alterati dalla violazione.

Il sistema di soluzione delle controversie del WTO è generalmente considerato uno dei meccanismi più avanzati di giustizia internazionale in ambito economico. La sua rilevanza deriva da

²⁵ P. VAN DEN BOSSCHE and W. ZDOUC, *The Law and Policy of the World Trade Organization: Text, Cases and Materials*, 3rd ed., Cambridge University Press 2017, p. 631 ss.

²⁶ P. VAN DEN BOSSCHE and W. ZDOUC, *The Law and Policy of the World Trade Organization: Text, Cases and Materials*, 3rd ed., Cambridge University Press 2017, p. 640 ss.

diversi fattori: a) obbligatorietà della procedura; b) carattere vincolante delle decisioni; c) struttura quasi giudiziaria articolata in gradi; d) integrazione con l'intero sistema normativo commerciale multilaterale.

5.5 La rilevanza sistemica del meccanismo

Grazie a tali caratteristiche, il meccanismo ha contribuito in modo significativo alla stabilità e prevedibilità del commercio mondiale, limitando il ricorso a misure unilaterali e sostituendo la logica della ritorsione spontanea con un sistema regolato di composizione dei conflitti. Nel complesso, il DSU rappresenta uno dei pilastri dell'ordinamento commerciale multilaterale contemporaneo, poiché garantisce che la liberalizzazione degli scambi sia sostenuta da un sistema effettivo di tutela giuridica e di applicazione delle regole comuni.

6. Considerazioni conclusive

L'analisi del sistema commerciale multilaterale dell'Organizzazione Mondiale del Commercio consente di cogliere come il diritto del commercio internazionale si sia progressivamente strutturato attorno a regole comuni volte a garantire prevedibilità, stabilità e cooperazione tra gli Stati. Attraverso i principi di non discriminazione, trasparenza e liberalizzazione controllata degli scambi, il sistema WTO ha rappresentato per decenni il principale quadro giuridico di riferimento per la regolazione dell'economia globale.

Tuttavia, l'evoluzione delle relazioni economiche internazionali e la crescente complessità dei processi di integrazione commerciale hanno progressivamente evidenziato alcuni limiti del modello multilaterale, soprattutto con riguardo alla difficoltà di raggiungere accordi condivisi tra un numero sempre più ampio di Stati e alla lentezza dei negoziati in ambito WTO. In questo contesto, gli Stati hanno iniziato a ricorrere con crescente frequenza agli accordi commerciali preferenziali, utilizzati come strumenti alternativi o complementari rispetto al sistema multilaterale.

La diffusione dei *Preferential Trade Agreements* (PTAs) ha così dato origine a una nuova fase del commercio internazionale, caratterizzata da forme di integrazione economica regionale e bilaterale sempre più profonde e articolate. Tali accordi non si limitano alla riduzione delle barriere

tariffarie, ma incidono anche su investimenti, servizi, proprietà intellettuale e cooperazione regolatoria, modificando in maniera significativa gli equilibri del commercio globale.

Alla luce di tali sviluppi, il capitolo successivo sarà dedicato all'analisi degli accordi commerciali preferenziali, delle loro principali tipologie, delle funzioni economiche e strategiche che essi svolgono e del loro rapporto con il sistema multilaterale dell'OMC, al fine di comprendere il ruolo crescente che tali strumenti assumono nell'attuale *governance* del commercio internazionale.

CAPITOLO 2

GLI ACCORDI COMMERCIALI PREFERENZIALI

Il presente capitolo analizza il fenomeno degli accordi commerciali preferenziali (Preferential Trade Agreements – PTAs), approfondendone le principali caratteristiche, le funzioni economiche e il ruolo assunto nel sistema del commercio internazionale contemporaneo. Dopo aver esaminato le diverse forme di integrazione economica regionale e le ragioni che hanno favorito la crescente diffusione di tali accordi, l'attenzione sarà rivolta agli effetti che essi producono sulle imprese, sulle dinamiche produttive e sull'organizzazione delle catene globali del valore.

Successivamente, il capitolo prenderà in considerazione il caso del *North American Free Trade Agreement* (NAFTA), quale esempio emblematico di integrazione commerciale regionale, al fine di evidenziare in concreto le implicazioni economiche e giuridiche degli accordi preferenziali. L'analisi si concentrerà inoltre sul rapporto tra PTAs e sistema multilaterale dell'Organizzazione Mondiale del Commercio, mettendo in luce le principali questioni teoriche e normative connesse alla proliferazione di tali strumenti.

Infine, sarà esaminata l'esperienza dell'Unione europea, con particolare riferimento all'evoluzione del Sistema di Preferenze Generalizzate e alla progressiva trasformazione della politica commerciale preferenziale europea, così da comprendere il ruolo che gli accordi preferenziali svolgono nell'attuale *governance* economica internazionale.

1. Tipologie e funzioni degli accordi commerciali preferenziali (PTAs)

Gli accordi commerciali preferenziali, *Preferential Trade Agreements* (PTAs), sono accordi attraverso i quali due o più Stati decidono di concedersi reciprocamente condizioni commerciali più favorevoli rispetto a quelle applicate agli altri membri del sistema commerciale internazionale. Essi costituiscono una forma di liberalizzazione selettiva del commercio, alternativa o complementare al sistema multilaterale basato sull'Organizzazione Mondiale del Commercio. Per via della loro natura preferenziale rappresentano un'evidente deroga al principio multilaterale di non discriminazione del sistema commerciale internazionale.

A partire dai primi anni Novanta si è registrata una significativa proliferazione degli accordi commerciali preferenziali nel sistema commerciale internazionale. Secondo l'interpretazione proposta da M. S. MANGER, molti degli accordi conclusi tra Paesi sviluppati e Paesi in via di sviluppo – i cosiddetti accordi *North-South* – non sono motivati principalmente dall'obiettivo tradizionalmente attribuito di promuovere la liberalizzazione delle esportazioni¹.

Al contrario, tali accordi risultano in larga misura influenzati dalle dinamiche degli investimenti diretti esteri (IDE). In questa prospettiva, gli interessi delle imprese multinazionali, con sede nei Paesi sviluppati (*North*), orientate a investire nei mercati dei Paesi in via di sviluppo (*South*), tendono a convergere con l'interesse di questi ultimi ad attrarre capitali stranieri e a favorire l'ingresso di investimenti internazionali. Gli accordi preferenziali si configurano pertanto come strumenti attraverso i quali gli Stati cercano di creare un quadro giuridico e istituzionale favorevole alla protezione e alla promozione degli investimenti esteri.

Questa diffusione è legata in parte alla difficoltà di raggiungere risultati rapidi nell'ambito dei negoziati multilaterali e alla maggiore facilità di coordinamento tra un numero limitato di Stati. In effetti, mentre le istituzioni multilaterali come il sistema del GATT e successivamente l'Organizzazione Mondiale del Commercio mirano a promuovere la liberalizzazione del commercio a livello globale, gli accordi regionali consentono a gruppi più ristretti di Paesi di ridurre più rapidamente le barriere commerciali e di approfondire la cooperazione economica.

Le precedenti tradizioni teoriche² nell'ambito delle relazioni internazionali hanno interpretato la diffusione degli accordi commerciali preferenziali (PTAs) come un indicatore del

¹ M. S. MANGER, *Investing in Protection: The Politics of Preferential Trade Agreements between North and South*, Cambridge University Press, 2009, p. 17.

² Con l'espressione "precedenti tradizioni teoriche" richiamo implicitamente quelle interpretazioni di matrice realista ed egemonica che spiegano l'evoluzione del sistema commerciale internazionale principalmente attraverso le dinamiche di potere tra gli Stati, ponendole in contrapposizione all'interpretazione neoliberista che, invece, attribuisce maggiore rilevanza ai problemi di cooperazione e ai costi di negoziazione tra un numero crescente di attori.

progressivo declino della capacità egemonica degli Stati Uniti e, conseguentemente, della loro difficoltà nel preservare un regime commerciale multilaterale fondato su principi di apertura e non discriminazione. In questa prospettiva, il moltiplicarsi di accordi preferenziali verrebbe letto come la manifestazione di un indebolimento della leadership statunitense nel sistema economico internazionale e, più in generale, come un segnale della crisi del modello di *governance* commerciale multilaterale che aveva caratterizzato la fase precedente.

All'interno del paradigma neoliberista delle relazioni internazionali, la questione degli accordi commerciali viene, invece, ricondotta a una più ampia problematica di cooperazione tra Stati. Secondo tale impostazione teorica, la difficoltà di raggiungere intese condivise cresce proporzionalmente all'aumento del numero degli attori coinvolti nel processo negoziale. In altri termini, quanto più ampia è la platea degli Stati partecipanti ai negoziati, tanto più complesso diviene il coordinamento degli interessi e delle preferenze nazionali, con il risultato di rendere più ardua la conclusione di accordi complessivi.

In questa chiave interpretativa, la proliferazione degli accordi commerciali preferenziali può essere considerata il risultato quasi inevitabile di alcune dinamiche strutturali del sistema commerciale internazionale contemporaneo. Da un lato, l'adesione di un numero crescente di Paesi all'Organizzazione mondiale del commercio ha ampliato notevolmente la dimensione del tavolo negoziale multilaterale; dall'altro, tale ampliamento ha determinato un significativo incremento dei costi di transazione connessi ai processi decisionali e alle trattative commerciali. L'aumento di tali costi rende più complesso e oneroso per gli Stati giungere a soluzioni condivise nell'ambito del quadro multilaterale.

Di conseguenza, i governi tendono sempre più spesso a orientarsi verso sedi negoziali alternative, nelle quali il numero più limitato di partecipanti consente di facilitare il raggiungimento di accordi e di promuovere forme di liberalizzazione commerciale più rapide ed efficaci. Gli accordi commerciali preferenziali si configurano, dunque, in questa prospettiva, come una risposta pragmatica alle difficoltà strutturali del sistema multilaterale e come uno strumento attraverso il quale gli Stati cercano di perseguire obiettivi di apertura commerciale al di fuori dei più complessi e onerosi meccanismi negoziali dell'Organizzazione mondiale del commercio.

Tali interpretazioni teoriche continuano a mantenere una significativa capacità esplicativa anche nel contesto contemporaneo. In particolare, l'analisi proposta da Edward D. Mansfield e Eric Reinhardt, nel 2003³, evidenzia come alcune dinamiche strutturali del sistema commerciale

³ M. S. MANGER, *Investing in Protection: The Politics of Preferential Trade Agreements between North and South*, Cambridge University Press, 2009, p. 11.

multilaterale inducano gli Stati a ricorrere con sempre maggiore frequenza alla stipulazione di accordi commerciali preferenziali. Secondo questi autori, l'espansione progressiva della *membership* della Organizzazione mondiale del commercio, unitamente alla ricorrenza dei cicli negoziali multilaterali e alla crescente centralità delle controversie commerciali, contribuisce a creare incentivi concreti affinché gli Stati perseguano percorsi di liberalizzazione commerciale alternativi rispetto al quadro strettamente multilaterale.

In tale prospettiva, gli accordi commerciali preferenziali vengono interpretati come una sorta di polizza assicurativa⁴ per gli Stati. Essi rappresentano, infatti, uno strumento attraverso il quale i governi cercano di tutelarsi rispetto all'eventualità che i cicli negoziali condotti nell'ambito dell'OMC non conducano a risultati soddisfacenti oppure si concludano in una situazione di stallo. Nel caso in cui i negoziati multilaterali falliscano o non producano progressi significativi, la presenza di accordi preferenziali già stipulati consente comunque agli Stati di preservare e garantire l'accesso ai principali mercati di esportazione, evitando così che l'inerzia del sistema multilaterale comprometta le opportunità commerciali delle proprie economie nazionali.

Gli accordi commerciali preferenziali possono inoltre assolvere a una funzione strategica di natura coalizionale. Attraverso tali strumenti, infatti, gli Stati possono rafforzare il proprio potere contrattuale nei confronti di altri partner commerciali, creando alleanze economiche che accrescono il peso negoziale collettivo nelle dinamiche del commercio internazionale. Se gli attori decidono di esercitare pressioni per influenzare una politica governativa, la somiglianza delle loro preferenze può motivarli a formare una coalizione se il loro interesse comune prevale sull'elemento competitivo del mercato⁵. In questo senso, tali accordi possono anche rappresentare un mezzo per conseguire quello che Mansfield e Reinhardt definiscono un "accesso compensativo al mercato". Questa funzione si manifesta in particolare nei casi in cui uno Stato risulti soccombente nell'ambito delle procedure di risoluzione delle controversie commerciali all'interno dell'OMC: la conclusione di accordi preferenziali con altri partner consente infatti di recuperare, almeno parzialmente, le opportunità commerciali eventualmente perdute a seguito dell'esito sfavorevole della controversia.

Infine, gli stessi autori osservano come la crescente proliferazione di accordi commerciali preferenziali tenda a generare un effetto di diffusione e imitazione tra gli Stati. L'aumento del numero di tali accordi rende progressivamente disponibili modelli istituzionali già sperimentati, che possono essere replicati o adattati con relativa facilità in nuovi contesti negoziali. Al contempo, la consapevolezza che altri Paesi concorrenti ricorrono a questi strumenti per assicurarsi sbocchi

⁴ *Ibidem*.

⁵ M. S. MANGER, *Investing in Protection: The Politics of Preferential Trade Agreements between North and South*, Cambridge University Press, 2009, p. 31.

privilegiati per le proprie esportazioni crea ulteriori incentivi affinché anche altri Stati intraprendano analoghe strategie. In questo modo, la crescita del numero di accordi commerciali preferenziali alimenta un processo cumulativo che spinge gli Stati a ricorrere sempre più frequentemente a tali strumenti per tutelare e consolidare la propria posizione nei mercati internazionali.

Le tipologie di accordi preferenziali possono essere distinte in base al grado di integrazione economica⁶ che essi instaurano tra gli Stati partecipanti.

L'integrazione economica può essere vista come un tentativo di ottenere maggiori vantaggi dalla libera circolazione del commercio e degli investimenti tra i Paesi rispetto a quelli ottenibili nell'ambito di accordi internazionali come l'OMC. È più facile stabilire un regime di libero commercio e investimento tra un numero limitato di Paesi confinanti che tra la comunità mondiale. I problemi di coordinamento e armonizzazione delle politiche dipendono in larga misura dal numero di Paesi che cercano di raggiungere un accordo. Maggiore è il numero di Paesi coinvolti, maggiore è il numero di prospettive che devono essere conciliate e più difficile sarà raggiungere un accordo. Pertanto, i tentativi di integrazione economica regionale sono motivati dal desiderio di sfruttare i vantaggi del libero scambio e degli investimenti⁷.

1.1 *Free Trade Area (FTA)*

La forma più semplice e al tempo stesso più diffusa di integrazione commerciale preferenziale è rappresentata dalla zona di libero scambio (*Free Trade Area*). In questo modello, gli Stati partecipanti decidono di attenuare o eliminare le restrizioni commerciali negli scambi reciproci con l'obiettivo di ampliare le opportunità di commercio tra i membri dell'accordo. Tale processo di liberalizzazione si realizza tuttavia senza comportare una piena armonizzazione delle politiche commerciali verso l'esterno: ciascun Paese mantiene infatti la propria autonomia nella definizione delle relazioni economiche con gli Stati terzi. Ne deriva che ogni membro dell'accordo conserva la facoltà di applicare tariffe doganali e misure commerciali differenti nei confronti delle importazioni provenienti da Paesi non aderenti alla zona di libero scambio.

⁶ “Una delle tendenze più significative dell'economia mondiale negli ultimi anni è stata l'accelerazione del movimento verso l'integrazione economica regionale. L'integrazione economica regionale può essere definita come un insieme di accordi tra Paesi di una stessa area geografica volti a ridurre, e infine eliminare, le barriere tariffarie e non tariffarie al libero flusso di beni, servizi e fattori di produzione tra di essi.”. M. MALSKEY, M. MYKIEVYCH, L. KOVTUN, R. MOSKALYK., *Regional Trading Agreements in International Economic Relations*, (Lviv: Ivan Franko National University of Lviv Press 2003), p 7.

⁷ M. MALSKEY, M. MYKIEVYCH, L. KOVTUN, R. MOSKALYK, *Regional Trading Agreements in International Economic Relations*, Ivan Franko National University of Lviv Press, Lviv, 2003, pp 12-13.

Proprio la flessibilità di questo modello istituzionale contribuisce a spiegare la sua ampia diffusione nel sistema commerciale internazionale contemporaneo. In un contesto caratterizzato dalla lentezza e dalla complessità dei negoziati multilaterali, è infatti prevedibile che alcuni Stati manifestino una maggiore propensione a perseguire percorsi di liberalizzazione commerciale più rapidi e più profondi rispetto a quelli consentiti dal quadro multilaterale. In tali circostanze, la conclusione di accordi di libero scambio rappresenta uno strumento attraverso il quale i governi possono assicurarsi in tempi relativamente brevi nuove opportunità di accesso ai mercati esteri e rafforzare la competitività dei propri esportatori.

Un esempio significativo di questa dinamica è rappresentato dall'esperienza della Nuova Zelanda, la quale ha perseguito con decisione la stipulazione di accordi commerciali preferenziali al fine di garantire nuove opportunità di mercato per i propri operatori economici. Tuttavia, la crescente proliferazione di accordi di libero scambio, in particolare nella regione Asia-Pacifico, ha determinato la formazione di un complesso intreccio di regimi commerciali preferenziali, spesso descritto in dottrina attraverso le metafore dello “*spaghetti bowl*” o del “*noodle-bowl*”. Questa espressione allude alla sovrapposizione e alla frammentazione di molteplici accordi bilaterali e regionali, che danno origine a una rete intricata di regole e preferenze commerciali⁸.

In un simile scenario, la partecipazione a tali accordi assume un'importanza strategica crescente. Per Paesi fortemente orientati all'export, come la Nuova Zelanda, il rischio principale consiste, infatti, nell'essere esclusi da questi circuiti preferenziali, con la conseguente perdita di competitività rispetto ai concorrenti che beneficiano di condizioni di accesso al mercato più favorevoli. L'espansione delle zone di libero scambio non rappresenta, dunque, soltanto uno strumento di liberalizzazione commerciale, ma diviene anche un fattore determinante nelle strategie degli Stati volte a evitare marginalizzazioni nei mercati internazionali sempre più strutturati attorno a reti di accordi preferenziali⁹.

1.2 Customs Union

Un livello di integrazione economica più avanzato rispetto alla zona di libero scambio è rappresentato dall'unione doganale (*Customs Union*). In tale modello, gli Stati partecipanti non si limitano ad eliminare le barriere commerciali negli scambi reciproci, ma si impegnano altresì ad adottare una tariffa esterna comune nei confronti dei Paesi terzi. La creazione di un simile assetto

⁸ R. SEN (ed.), *Trade Policy and the Role of Regional and Bilateral FTAs: The Case of New Zealand and Singapore*, PIC, Singapore, 2008, p. 61.

⁹ *Ibidem*.

comporta, inevitabilmente, un grado più elevato di coordinamento istituzionale e amministrativo tra gli Stati membri, poiché la gestione delle relazioni commerciali con i partner esterni deve essere condotta secondo criteri uniformi. L'introduzione di una politica commerciale comune implica, infatti, che le decisioni relative ai dazi e alle condizioni di accesso al mercato non possano più essere determinate autonomamente da ciascun Paese, ma debbano essere adottate nell'ambito di un quadro condiviso. Questo richiede un apparato amministrativo significativo per supervisionare le relazioni commerciali con i Paesi non membri. Tra le unioni doganali nel mondo che possiamo citare, troviamo quelle che includono l'attuale versione del Patto Andino (tra Bolivia, Colombia, Ecuador e Perù); oppure, le unioni doganali Russia-Bielorussia-Kazakistan-Repubblica del Kirghizistan, Comunità Europea-Turchia e Comunità Europea-Andorra¹⁰.

Un esempio particolarmente significativo di tale modello di integrazione è rappresentato dall'unione doganale istituita nell'ambito dell'Unione europea, entrata in vigore nel 1968 e divenuta una delle pietre angolari del processo di integrazione economica europea. Tutti gli Stati membri dell'Unione partecipano a questo sistema, applicando una medesima struttura tariffaria alle merci provenienti dal resto del mondo. I dazi doganali vengono determinati in funzione della tipologia del prodotto e del Paese di origine, assicurando così una gestione uniforme delle importazioni provenienti da Paesi terzi. Parallelamente, gli Stati membri non applicano alcun dazio interno alle merci scambiate tra di loro: una volta che i beni sono Stati sdoganati all'ingresso nel territorio dell'Unione, essi possono circolare liberamente all'interno dello spazio europeo senza essere soggetti a ulteriori tariffe o controlli alle frontiere interne¹¹.

L'unione doganale svolge, pertanto, una funzione essenziale nel garantire il corretto funzionamento del mercato interno europeo. Attraverso il controllo delle frontiere esterne e l'applicazione di regole comuni alle importazioni, essa consente alle merci di muoversi liberamente all'interno dell'Unione, favorendo la fluidità degli scambi commerciali e sostenendo al contempo la competitività delle imprese europee. In questo modo, l'unione doganale non solo contribuisce a rafforzare l'integrazione economica tra gli Stati membri, ma rappresenta anche uno strumento fondamentale per la tutela dei cittadini, per la promozione dell'innovazione e per il mantenimento della posizione dell'Unione europea nel sistema economico globale. Senza tale struttura, infatti, la libera circolazione delle merci all'interno del mercato europeo non potrebbe essere realizzata in maniera piena ed efficace.

¹⁰ M. MALSKEY, M. MYKIEVYCH, L. KOVTUN, R. MOSKALYK, *Regional Trading Agreements in International Economic Relations*, Ivan Franko National University of Lviv Press, Lviv, 2003, p. 11.

¹¹ <http://www.consilium.europa.eu/it/policies/the-eu-customs-union/#what> (12 marzo 2026).

1.3 Common Market

Un livello ancora più avanzato di integrazione economica rispetto all'unione doganale è rappresentato dal mercato comune (*Common Market*). In tale modello, gli Stati membri non si limitano a eliminare le barriere tariffarie e ad adottare una tariffa esterna comune nei confronti dei Paesi terzi, ma introducono anche la libera circolazione dei fattori di produzione, ossia del lavoro e del capitale. Ciò implica che cittadini, lavoratori, imprese e capitali possano muoversi tra i territori degli Stati partecipanti senza incontrare restrizioni giuridiche significative, favorendo così una più profonda integrazione economica e produttiva tra le economie nazionali coinvolte.

La caratteristica distintiva del mercato comune risiede, dunque, nell'estensione del principio di liberalizzazione oltre la mera circolazione delle merci. In un simile contesto, i lavoratori possono trasferirsi da uno Stato membro all'altro per svolgere attività lavorative senza essere soggetti a limitazioni legate all'immigrazione o all'emigrazione, mentre le imprese e gli operatori economici possono investire e trasferire capitali attraverso le frontiere nazionali senza incontrare ostacoli normativi o finanziari. Questa libertà di movimento dei fattori produttivi contribuisce a una più efficiente allocazione delle risorse economiche, permettendo al lavoro e al capitale di dirigersi verso i settori e le aree geografiche in cui risultano maggiormente produttivi. Il lavoro e il capitale sono liberi di circolare perché non ci sono restrizioni all'immigrazione, all'emigrazione o ai flussi transfrontalieri di capitali tra i Paesi membri¹².

L'istituzione di un mercato comune richiede tuttavia un grado di coordinamento politico e normativo significativamente più elevato rispetto alle forme meno avanzate di integrazione economica. Affinché la libera circolazione dei fattori produttivi possa realizzarsi in modo effettivo, gli Stati partecipanti devono progressivamente armonizzare o coordinare numerosi ambiti della propria legislazione interna, tra cui la disciplina del lavoro, le normative finanziarie e le regole relative agli investimenti. Senza un adeguato livello di convergenza normativa, infatti, le differenze tra gli ordinamenti giuridici nazionali potrebbero tradursi in nuovi ostacoli alla mobilità di persone e capitali.

Tra le esperienze regionali che aspirano alla realizzazione di un mercato comune si possono citare il *Mercado Común del Sur*, che riunisce Argentina, Brasile, Paraguay e Uruguay, e il Mercato Comune Centroamericano, che rappresenta uno dei principali tentativi di integrazione economica nell'area centroamericana. Tali iniziative sono state concepite con l'obiettivo di promuovere una

¹² M. MALSKEY, M. MYKIEVYCH, L. KOVTUN, R. MOSKALYK, *Regional Trading Agreements in International Economic Relations*, Ivan Franko National University of Lviv Press, Lviv, 2003, p. 11.

maggior integrazione economica tra gli Stati partecipanti, favorendo la liberalizzazione degli scambi e la mobilità dei fattori produttivi all'interno delle rispettive regioni¹³.

Nonostante gli ambiziosi obiettivi dichiarati, la realizzazione piena di un mercato comune si rivela spesso un processo complesso e graduale, poiché richiede un elevato livello di cooperazione politica e istituzionale tra gli Stati membri. Differenze nei sistemi economici, nelle politiche pubbliche e nelle priorità nazionali possono, infatti, rallentare o limitare l'effettiva attuazione delle libertà previste dal modello teorico del mercato comune. Ciò nonostante, tali esperienze rappresentano tentativi significativi di approfondire l'integrazione economica regionale e di creare spazi economici più ampi e interconnessi, nei quali la mobilità di beni, servizi, lavoro e capitali possa contribuire allo sviluppo economico e alla crescita delle economie coinvolte.

1.4 Economic Union

L'unione economica (*Economic Union*) rappresenta una delle forme più avanzate di integrazione economica tra Stati sovrani. A differenza del mercato comune, che si limita a garantire la libera circolazione delle merci, dei servizi, dei capitali e delle persone, l'unione economica presuppone un livello di coordinamento molto più profondo delle politiche economiche nazionali. In tale configurazione istituzionale, gli Stati partecipanti non solo integrano i propri mercati, ma si impegnano anche ad armonizzare aspetti fondamentali della gestione macroeconomica, quali la politica monetaria, la politica fiscale e, in alcuni casi, la regolamentazione dei sistemi finanziari e bancari.

Uno degli elementi caratterizzanti di un'unione economica è l'adozione di una moneta comune, che sostituisce o affianca le valute nazionali e consente di eliminare i costi e le incertezze derivanti dalle fluttuazioni dei tassi di cambio tra gli Stati membri. La presenza di una valuta unica richiede necessariamente l'istituzione di un'autorità monetaria sovranazionale incaricata di definire e attuare la politica monetaria comune, con l'obiettivo di garantire la stabilità dei prezzi e il corretto funzionamento del sistema finanziario. Accanto alla politica monetaria, anche la politica fiscale tende ad essere coordinata o parzialmente armonizzata, poiché significative divergenze tra i sistemi fiscali nazionali potrebbero compromettere l'equilibrio economico dell'unione nel suo complesso.

Un livello così elevato di integrazione implica inevitabilmente la creazione di un articolato apparato istituzionale incaricato di coordinare le politiche economiche degli Stati membri e di vigilare sul rispetto delle regole comuni. Tale struttura amministrativa e decisionale sovranazionale

¹³ *Ibidem*.

comporta, di conseguenza, la cessione da parte degli Stati di una parte significativa della propria sovranità in ambiti tradizionalmente centrali per l'autonomia statale, come la gestione della moneta, la definizione delle politiche fiscali e il controllo delle dinamiche macroeconomiche. L'unione economica non è dunque soltanto un progetto di integrazione commerciale, ma rappresenta una vera e propria forma di integrazione politico-economica che richiede un elevato grado di fiducia reciproca e di cooperazione istituzionale tra i Paesi partecipanti.

Nel panorama internazionale contemporaneo, l'esempio più avanzato di integrazione di questo tipo è rappresentato dall'esperienza dell'Unione europea, che ha progressivamente sviluppato una unione economica e monetaria culminata nell'introduzione della moneta unica, l'euro. L'adozione dell'euro da parte di numerosi Stati membri ha comportato il trasferimento delle competenze in materia di politica monetaria alla Banca centrale europea, mentre il coordinamento delle politiche fiscali e di bilancio avviene attraverso una serie di strumenti e regole comuni finalizzati a garantire la stabilità economica dell'area. Sebbene non tutti gli Stati membri dell'Unione europea partecipino alla moneta unica, l'architettura istituzionale dell'Unione rappresenta il caso più vicino, nel mondo contemporaneo, alla realizzazione di una vera e propria unione economica, nella quale l'integrazione dei mercati si accompagna a forme sempre più avanzate di coordinamento delle politiche economiche¹⁴.

1.5 Political Integration

L'integrazione politica è definita come "il processo attraverso il quale gli attori politici in diversi contesti nazionali distinti sono persuasi a spostare le loro lealtà, aspettative e attività politiche verso un nuovo centro, le cui istituzioni possiedono o richiedono giurisdizione sugli Stati nazionali preesistenti"¹⁵. Nel contesto contemporaneo, il processo di integrazione politica è particolarmente evidente nell'evoluzione dell'Unione europea, spesso considerata il caso più avanzato di integrazione regionale esistente. Nel corso del tempo, le istituzioni europee hanno acquisito competenze sempre più ampie in numerosi ambiti della vita economica, sociale e politica degli Stati membri. In particolare, il Parlamento europeo ha progressivamente rafforzato il proprio ruolo all'interno del sistema istituzionale dell'Unione. Originariamente dotato di funzioni prevalentemente consultive, esso è divenuto nel tempo un vero e proprio organo legislativo,

¹⁴ M. MALSKEY, M. MYKIEVYCH, L. KOVTUN, R. MOSKALYK, *Regional Trading Agreements in International Economic Relations*, Ivan Franko National University of Lviv Press, Lviv, 2003, p. 12.

¹⁵ *Ibidem*.

partecipando insieme al Consiglio dell'Unione europea al processo di adozione delle norme europee.

Alla luce di tali sviluppi, alcuni studiosi, come Giandomenico Majone, ritengono che l'Unione europea possa, nel lungo periodo, evolvere verso una forma di organizzazione politica di tipo federale, rafforzando i poteri del Parlamento, nella quale le competenze verrebbero ripartite in modo stabile tra il livello europeo e quello statale, analogamente a quanto avviene negli ordinamenti federali. Sebbene tale prospettiva resti oggetto di dibattito e incontri resistenze politiche tra gli Stati membri, il progressivo rafforzamento delle istituzioni comuni, l'estensione delle competenze dell'Unione e la crescente partecipazione democratica dei cittadini rappresentano segnali di un processo di integrazione politica che continua a svilupparsi nel tempo¹⁶.

2. L'impatto dei PTAs sulle imprese

Per comprendere pienamente la portata degli accordi commerciali preferenziali, ritengo necessario soffermarmi sugli effetti che tali strumenti producono sulle imprese, le quali rappresentano gli attori principali del commercio internazionale. Gli accordi preferenziali, infatti, non incidono soltanto sui flussi commerciali in senso aggregato, ma determinano trasformazioni profonde nelle strategie nell'organizzazione produttiva e nel grado di competitività delle imprese operanti nei Paesi coinvolti¹⁷.

In primo luogo, i PTAs ampliano in modo significativo le opportunità di mercato. La progressiva eliminazione delle barriere tariffarie e non tariffarie consente alle imprese di accedere a nuovi mercati a condizioni più favorevoli, aumentando i volumi di esportazione e incentivando l'espansione produttiva¹⁸. Tale apertura crea un contesto nel quale le imprese sono spinte a crescere dimensionalmente e a orientarsi sempre più verso l'internazionalizzazione.

Accanto a questo effetto diretto, si osserva una trasformazione ancora più rilevante sul piano organizzativo: i PTAs favoriscono la riorganizzazione delle catene produttive su scala internazionale. Le imprese tendono a frammentare il processo produttivo, localizzando le diverse fasi nei Paesi in cui risultano più efficienti, in termini di costi, competenze o disponibilità di fattori

¹⁶ S. FABBRINI, L'Unione Europea come democrazia composita? *Rivista italiana di scienza politica, Italian Political Science Review*, 1/2004, pp. 13-42.

¹⁷ K. W. BAGWELL, P. C. MAVROIDIS, *Preferential Trade Agreements: A Law and Economics Analysis*, Cambridge University Press, Cambridge, 2011, pp. 1-10.

¹⁸ R. A. BLECKER, *NAFTA*, in R. E. LOONEY (a cura di), *Handbook of International Trade Agreements*, Routledge, London-New York, 2018, p. 153.

produttivi¹⁹. Ciò comporta una crescente integrazione tra economie diverse e contribuisce alla formazione di filiere produttive transnazionali.

Tuttavia, l'apertura dei mercati implica anche un aumento della pressione competitiva. L'ingresso di nuovi operatori e la maggiore esposizione alla concorrenza internazionale determinano un processo di selezione tra imprese: quelle più efficienti e innovative tendono a rafforzarsi e ad espandersi, mentre quelle meno competitive rischiano di essere espulse dal mercato²⁰. In questo senso, i PTAs contribuiscono a una riallocazione delle risorse verso i settori e le imprese più produttive, migliorando l'efficienza complessiva del sistema economico, ma generando al contempo costi di aggiustamento.

Un ulteriore effetto riguarda la riduzione dei costi di produzione e l'aumento della produttività. La possibilità di accedere a input intermedi a costi inferiori, unita alle economie di scala derivanti dall'ampliamento dei mercati, consente alle imprese di migliorare le proprie performance produttive e di rafforzare la propria posizione competitiva a livello internazionale²¹. In molti casi, ciò si accompagna a processi di innovazione tecnologica e organizzativa.

I PTAs incidono inoltre sulla capacità delle imprese di attrarre investimenti e di inserirsi nei flussi globali di capitale. Le disposizioni in materia di tutela degli investimenti, sempre più presenti negli accordi preferenziali, riducono l'incertezza giuridica e incentivano gli investimenti diretti esteri, contribuendo alla creazione di ambienti economici più stabili e prevedibili²².

Nonostante questi effetti generalmente positivi, è opportuno sottolineare come l'impatto dei PTAs sulle imprese non sia uniforme. Accanto ai benefici in termini di crescita, efficienza e accesso ai mercati, si registrano effetti differenziati tra settori e tra imprese. Alcune realtà produttive, in particolare quelle meno competitive o più esposte alla concorrenza internazionale, possono subire effetti negativi²³.

In definitiva, gli accordi commerciali preferenziali incidono profondamente sul tessuto imprenditoriale, modificando non solo le condizioni di accesso ai mercati, ma anche le modalità stesse di produzione, competizione e investimento. Essi rappresentano, pertanto, un fattore chiave per comprendere l'evoluzione contemporanea dell'economia internazionale.

¹⁹ M. RUTA, *Preferential Trade Agreements and Global Value Chains*, in WTO, *World Trade Report*, Geneva, 2017, pp. 180-185.

²⁰ R. A. BLECKER, NAFTA, in R. E. LOONEY, *Handbook of International Trade Agreements*, Routledge, London-New York, 2018, pp. 157-158.

²¹ M. RUTA, op. cit., pp. 186-190.

²² R. A. BLECKER, NAFTA, in R. E. LOONEY, *Handbook of International Trade Agreements*, Routledge, London-New York, 2018, pp. 151-152.

²³ R. A. BLECKER, NAFTA, in R. E. LOONEY, *Handbook of International Trade Agreements*, Routledge, London-New York, 2018, pp. 158-160.

Le considerazioni appena svolte trovano una concreta applicazione nell'analisi del *North American Free Trade Agreement*, oggetto del sottocapitolo successivo. Il NAFTA rappresenta, infatti, un caso emblematico attraverso il quale è possibile osservare in modo empirico gli effetti dei PTAs sulle imprese.

Nel contesto nordamericano, l'accordo ha determinato un significativo ampliamento dei mercati per le imprese dei tre Paesi membri, favorendo un aumento consistente degli scambi commerciali²⁴. Al tempo stesso, esso ha promosso una profonda riorganizzazione delle catene produttive, con la delocalizzazione di alcune fasi della produzione verso il Messico e la creazione di filiere integrate su scala regionale²⁵.

Analogamente a quanto evidenziato in termini generali, anche nel caso del NAFTA si è registrato un rafforzamento delle imprese più competitive, accompagnato da effetti più controversi per altri settori, nonché un incremento degli investimenti diretti esteri e della produttività²⁶.

Alla luce di ciò, l'analisi del NAFTA permette di verificare sul piano concreto le dinamiche teoriche sopra illustrate, offrendo un esempio paradigmatico dell'impatto che i PTAs possono esercitare sulle imprese e sull'organizzazione dell'attività economica.

3. Il *North American Free Trade Agreement* (NAFTA): origine, struttura e rilevanza nel sistema degli accordi preferenziali

Ai fini della presente trattazione, appare opportuno soffermarsi su uno degli strumenti che, nell'ambito del più ampio fenomeno degli accordi commerciali preferenziali, ha assunto nel tempo una particolare rilevanza sotto il profilo economico, politico e giuridico. In tale prospettiva, ritengo opportuno dedicare specifica attenzione al *North American Free Trade Agreement* (NAFTA), annoverato tra i più significativi accordi di libero scambio conclusi nel contesto dell'economia internazionale contemporanea. L'analisi di tale accordo consente, infatti, di cogliere con maggiore chiarezza le dinamiche attraverso cui gli Stati ricorrono a strumenti di integrazione commerciale regionale al fine di promuovere la liberalizzazione degli scambi e, al contempo, rafforzare la competitività dei rispettivi sistemi economici.

²⁴ R. A. BLECKER, NAFTA, in R. E. LOONEY, *Handbook of International Trade Agreements*, Routledge, London-New York, 2018, p. 153.

²⁵ R. A. BLECKER, NAFTA, in R. E. LOONEY, *Handbook of International Trade Agreements*, Routledge, London-New York, 2018, pp. 154-156.

²⁶ R. A. BLECKER, NAFTA, in R. E. LOONEY, *Handbook of International Trade Agreements*, Routledge, London-New York, 2018, pp. 156-160.

Lo studio del NAFTA assume rilievo non soltanto per la sua dimensione economica, ma anche per il ruolo che esso ha svolto nello sviluppo della cooperazione commerciale tra Stati Uniti, Canada e Messico, contribuendo alla creazione di una delle aree economiche più integrate e dinamiche del mondo. Attraverso la progressiva eliminazione delle barriere tariffarie e l'apertura dei mercati agli investimenti e ai servizi, l'accordo ha favorito la formazione di una vasta area di libero scambio nel Nord America, incidendo profondamente sulle relazioni economiche tra i tre Paesi e sulla struttura delle catene produttive regionali.

Inoltre, il NAFTA rappresenta un esempio emblematico di accordo commerciale regionale che si colloca accanto al sistema multilaterale disciplinato dall'Organizzazione mondiale del commercio, dimostrando come gli Stati possano perseguire processi di liberalizzazione commerciale anche attraverso accordi conclusi tra un numero limitato di partner. La sua analisi consente pertanto di comprendere non solo il funzionamento concreto degli accordi preferenziali, ma anche le ragioni politiche ed economiche che spingono gli Stati a privilegiare strumenti regionali di integrazione commerciale.

Alla luce di tali considerazioni, il presente sottocapitolo si propone di esaminare la genesi, le principali caratteristiche e gli effetti economici del NAFTA, evidenziando le ragioni per cui questo accordo rappresenta un punto di riferimento fondamentale nello studio degli accordi commerciali preferenziali e dei processi di integrazione economica regionale.

3.1 Integrazione economica regionale nelle Americhe

Nel continente americano, diversi progetti di integrazione economica sono Stati sviluppati con l'obiettivo di favorire la liberalizzazione degli scambi e rafforzare la competitività delle economie regionali. Tra i più rilevanti si possono ricordare il *North American Free Trade Agreement*, il MERCOSUR e il *Comunidad Andina* (in precedenza noto come Gruppo Andino). Parallelamente, negli anni Novanta fu avanzata anche la proposta di creare una *Free Trade Area of the Americas*, un progetto ambizioso che avrebbe dovuto estendere un'area di libero scambio all'intero continente americano, anche se tale iniziativa non è mai giunta a compimento²⁷.

In questo contesto, il NAFTA rappresenta uno dei più importanti esperimenti di integrazione economica regionale del periodo contemporaneo.

²⁷ M. MALSKEY, M. MYKIEVYCH, L. KOVTUN, R. MOSKALYK, *Regional Trading Agreements in International Economic Relations*, Ivan Franko National University of Lviv Press, Lviv, 2003, p. 64.

3.2 Origini e formazione del NAFTA

L'accordo trae origine dal progressivo avvicinamento economico tra Stati Uniti e Canada, i quali nel 1988 decisero di concludere un accordo bilaterale di libero scambio entrato in vigore il 1° gennaio 1989. Questo primo passo verso l'integrazione economica nordamericana aprì la strada a un ampliamento dell'iniziativa, con l'avvio nel 1991 di negoziati trilaterali che coinvolsero anche il Messico. Tali negoziati portarono nel 1992 alla firma del NAFTA, la cui attuazione iniziò il 1° gennaio 1994.

L'obiettivo principale dell'accordo era creare una vasta area di libero scambio nordamericana, eliminando progressivamente le barriere tariffarie e molte delle restrizioni agli investimenti e ai servizi tra i tre Paesi²⁸.

3.3 Contenuto e principali disposizioni dell'accordo

Il NAFTA prevedeva un processo graduale di liberalizzazione commerciale. Una delle misure più rilevanti riguardava l'eliminazione entro dieci anni dei dazi doganali su circa il 99% delle merci scambiate tra i tre Paesi. Parallelamente, l'accordo introduceva una significativa apertura dei mercati dei servizi, consentendo in particolare alle istituzioni finanziarie di operare con minori restrizioni nei mercati dei partner commerciali.

Un altro aspetto centrale riguardava la disciplina degli investimenti e dei diritti di proprietà intellettuale. L'accordo garantiva, infatti, il principio del trattamento nazionale e della nazione più favorita per gli investitori esteri, vietando, salvo eccezioni, l'imposizione di requisiti di performance e limitazioni alla proprietà straniera. Inoltre, veniva rafforzata la tutela della proprietà intellettuale, in particolare attraverso l'estensione della durata dei brevetti e l'armonizzazione verso standard più elevati²⁹.

Particolarmente innovativo risultava anche il sistema di risoluzione delle controversie. Accanto ai meccanismi tradizionali tra Stati, il NAFTA introduceva un sistema di arbitrato investitore-Stato (ISDS), che consentiva alle imprese straniere di agire direttamente contro gli Stati

²⁸ R. SEN (ed.), *Trade Policy and the Role of Regional and Bilateral FTAs: The Case of New Zealand and Singapore*, PIC, Singapore, 2008, pp. 18-20.

²⁹ R. A. BLECKER, *NAFTA*, in R. E. LOONEY, *Handbook of International Trade Agreements: Country, Regional and Global Approaches*, Routledge, London-New York, 2018, pp. 150-153.

membri per violazioni degli obblighi previsti dall'accordo³⁰. Tale meccanismo ha rappresentato uno degli elementi più controversi, in quanto ha ampliato in modo significativo la tutela degli investitori rispetto agli standard previsti nei diritti nazionali.

Nonostante l'ampiezza delle sue disposizioni, il NAFTA non configurava una vera e propria unione doganale, poiché non prevedeva una tariffa esterna comune e lasciava agli Stati membri la possibilità di concludere autonomamente ulteriori accordi commerciali con Paesi terzi³¹. Analogamente, l'accordo non contemplava la libera circolazione delle persone né strumenti significativi di redistribuzione o di sostegno alle regioni meno sviluppate, distinguendosi in tal modo da modelli di integrazione più avanzati, quali quello dell'Unione europea.

3.4 Effetti economici e dinamiche produttive

Uno degli effetti più immediati dell'accordo fu la riorganizzazione delle catene produttive nordamericane. Molte imprese statunitensi e canadesi trasferirono parte delle proprie attività produttive in Messico per beneficiare di costi del lavoro più bassi, contribuendo così a una crescente integrazione industriale regionale³². Dal punto di vista degli scambi, il NAFTA ha determinato un significativo incremento dei flussi commerciali tra i Paesi membri, configurandosi, almeno sotto questo profilo, come un successo evidente³³. Parallelamente, si è registrato un aumento consistente degli investimenti diretti esteri, in particolare verso il Messico, favorito anche dalle garanzie offerte dall'accordo in materia di tutela degli investitori³⁴.

Tuttavia, gli effetti complessivi sul benessere economico risultano più controversi. Alcune analisi evidenziano che i guadagni in termini di welfare aggregato sono Stati relativamente limitati,

³⁰ R. A. BLECKER, NAFTA, in R. E. LOONEY, *Handbook of International Trade Agreements*, Routledge, London-New York, 2018, pp. 151-152.

³¹ R. A. BLECKER, NAFTA, in R. E. LOONEY, *Handbook of International Trade Agreements*, Routledge, London-New York, 2018, p. 152.

³² P. KRUGMAN, M. OBSTFELD, M. MELITZ, *International Economics: Theory and Policy*, Pearson, Boston, 2018, pp. 291-294.

³³ R. A. BLECKER, NAFTA, in R. E. LOONEY, *Handbook of International Trade Agreements*, Routledge, London-New York, 2018, p. 153, ove si evidenzia come l'accordo abbia significativamente incrementato i flussi commerciali tra i Paesi membri.

³⁴ R. A. BLECKER, NAFTA, in R. E. LOONEY, *Handbook of International Trade Agreements*, Routledge, London-New York, 2018, p. 156.

a causa di fenomeni di deviazione degli scambi che hanno attenuato i benefici derivanti dalla creazione di commercio³⁵.

Ancora più complesso appare il bilancio sotto il profilo distributivo. Negli Stati Uniti, si sono registrati effetti negativi sui salari dei lavoratori meno qualificati, mentre in Messico si è osservato un aumento della disuguaglianza salariale, in parte riconducibile ai flussi di investimento e al cambiamento tecnologico³⁶. In questo senso, il NAFTA conferma come gli accordi di liberalizzazione commerciale possano generare benefici complessivi accompagnati, tuttavia, da rilevanti costi di aggiustamento per specifici gruppi sociali.

Infine, nel lungo periodo, si è osservata anche una parziale riduzione dell'intensità degli scambi intra-regionali, dovuta sia alla progressiva riduzione delle tariffe multilaterali sia all'emergere di nuovi attori globali, come la Cina, che hanno inciso sulla competitività relativa dell'area nordamericana³⁷.

3.5 Significato del NAFTA nel sistema commerciale internazionale

Nel complesso, il NAFTA ha contribuito a trasformare il Nord America in una delle regioni economicamente più integrate e competitive del mondo. L'accordo ha favorito la crescita degli scambi, l'aumento degli investimenti e la creazione di catene produttive transnazionali che collegano le economie dei tre Paesi. Dal punto di vista del diritto del commercio internazionale, il NAFTA rappresenta, inoltre, un esempio significativo di accordo commerciale regionale, cioè di uno strumento attraverso il quale gruppi di Stati promuovono forme di liberalizzazione commerciale più profonde rispetto a quelle realizzabili nel quadro multilaterale. Nel 2020 il NAFTA è Stato sostituito da un accordo aggiornato, lo *United States–Mexico–Canada Agreement*, che ha introdotto nuove regole in settori quali il commercio digitale, la proprietà intellettuale e la regolamentazione delle filiere industriali nordamericane, mantenendo, tuttavia, la struttura fondamentale dell'integrazione economica regionale costruita negli anni precedenti.

³⁵ R. A. BLECKER, NAFTA, in R. E. LOONEY, *Handbook of International Trade Agreements*, Routledge, London-New York, 2018, pp. 157-158.

³⁶ R. A. BLECKER, NAFTA, in R. E. LOONEY, *Handbook of International Trade Agreements*, Routledge, London-New York, 2018, pp. 157-158.

³⁷ R. A. BLECKER, NAFTA, in R. E. LOONEY, *Handbook of International Trade Agreements*, Routledge, London-New York, 2018, pp. 154-156.

4. Gli accordi commerciali preferenziali nel sistema del commercio internazionale: inquadramento teorico e disciplina giuridica nell'ambito della WTO

I *Preferential Trade Agreements* (PTAs) hanno conosciuto negli ultimi decenni una diffusione sempre più ampia, divenendo uno degli elementi centrali dell'architettura del commercio internazionale. Oggi la quasi totalità degli Stati partecipa ad almeno un accordo commerciale regionale o preferenziale e molti Paesi risultano coinvolti simultaneamente in più accordi. Una quota significativa degli scambi mondiali avviene ormai all'interno di tali intese, le quali vengono spesso considerate strumenti idonei a favorire lo sviluppo economico, soprattutto per i Paesi in via di sviluppo che possono utilizzarle per rafforzare l'integrazione economica con partner regionali o con economie più avanzate³⁸.

Tale fenomeno è stato spesso descritto in dottrina³⁹ come una vera e propria “proliferazione” o “regionalizzazione” del commercio internazionale, che ha progressivamente affiancato il tradizionale sistema multilaterale fondato sulla liberalizzazione non discriminatoria degli scambi. A partire dagli anni Novanta, infatti, il numero degli accordi preferenziali è aumentato in modo esponenziale, coinvolgendo non soltanto economie regionalmente vicine ma anche Stati appartenenti a diverse aree geografiche, dando luogo a una rete complessa e articolata di relazioni commerciali bilaterali e regionali.

Gli accordi commerciali preferenziali si caratterizzano generalmente per la previsione di condizioni di accesso al mercato più favorevoli tra gli Stati partecipanti rispetto a quelle applicate ai Paesi terzi, attraverso strumenti quali la riduzione o l'eliminazione dei dazi doganali, la liberalizzazione degli scambi di servizi, la promozione degli investimenti e, in molti casi, l'adozione di discipline comuni in settori regolatori quali la proprietà intellettuale, la concorrenza, gli appalti pubblici o gli standard tecnici e sanitari. In questo senso, i PTAs rappresentano forme di integrazione economica che possono assumere intensità diverse, spaziando dalle aree di libero scambio, in cui gli Stati mantengono politiche commerciali autonome verso i Paesi terzi, fino alle unioni doganali, caratterizzate dall'adozione di una tariffa esterna comune.

³⁸ K. W. BAGWELL, P. C. MAVROIDIS, *Preferential Trade Agreements: A Law and Economics Analysis*, Cambridge University Press, Cambridge, 2011, p. 7.

³⁹ “In dottrina, il fenomeno della crescente diffusione degli accordi commerciali preferenziali è stato spesso descritto come un processo di “regionalizzazione” del commercio internazionale”, è un'espressione con cui si indica la progressiva tendenza degli Stati a liberalizzare gli scambi attraverso accordi commerciali conclusi su base regionale o bilaterale, in parallelo o talvolta in alternativa al sistema multilaterale. Sul punto, v. in particolare J. BHAGWATI, *Termites in the Trading System: How Preferential Agreements Undermine Free Trade*, Oxford University Press, Oxford, 2008; R. BALDWIN, *The Spaghetti Bowl: Why the World Trade System is Becoming More Like a Bowl of Spaghetti*, in J. Bhagwati – P. Krishna – A. Panagariya (eds.), *Trading Blocs: Alternative Approaches to Analyzing Preferential Trade Agreements*, MIT Press, Cambridge (MA), 1999; L. A. WINTERS, *Regionalism and the Rest of the World: The Irrelevance of the Kemp–Wan Theorem*, in *Oxford Economic Papers*, 1997; K. W. BAGWELL, P. C. MAVROIDIS, *Preferential Trade Agreements: A Law and Economics Analysis*, Cambridge University Press, Cambridge, 2011.

La crescente diffusione di tali accordi risponde a una pluralità di fattori di natura economica e politica. Da un lato, gli Stati vedono nei PTAs uno strumento efficace per facilitare l'accesso ai mercati esteri, rafforzare le catene globali del valore e attrarre investimenti stranieri, creando condizioni più favorevoli per lo sviluppo delle proprie economie. Dall'altro lato, gli accordi preferenziali consentono spesso di affrontare tematiche che risultano difficili da negoziare nell'ambito multilaterale, permettendo agli Stati di procedere più rapidamente verso forme di liberalizzazione commerciale e di cooperazione regolatoria.

Allo stesso tempo, la moltiplicazione degli accordi preferenziali ha contribuito a rendere il sistema commerciale internazionale sempre più complesso. La sovrapposizione di numerosi accordi, ciascuno con proprie regole di origine, discipline tariffarie e standard regolatori, ha dato luogo a quella che in dottrina viene spesso definita come *“spaghetti bowl”*⁴⁰ degli accordi commerciali, ossia una rete intricata di regimi preferenziali che può rendere più difficile per le imprese e per gli operatori economici orientarsi tra le diverse normative applicabili.

In questo contesto, gli accordi commerciali preferenziali assumono un ruolo di crescente rilievo non solo sul piano economico, ma anche sotto il profilo giuridico e istituzionale, poiché incidono sull'equilibrio tra integrazione regionale e sistema commerciale multilaterale. La loro diffusione solleva infatti interrogativi rilevanti circa il rapporto tra tali accordi e le regole del commercio internazionale, nonché circa la capacità del sistema multilaterale di garantire coerenza e stabilità nell'evoluzione delle relazioni economiche globali.

La questione, tuttavia, è se ciò “generi” (*creates*) scambi consentendo che prodotti più economici provenienti da altri membri del blocco sostituiscano la produzione interna più costosa, oppure se “devia” (*diverts*) tali scambi, sostituendo le importazioni dall'esterno del gruppo con importazioni all'interno del blocco⁴¹. Proprio attorno a questa distinzione si è sviluppata una parte rilevante della riflessione economica sugli accordi commerciali preferenziali. La crescente proliferazione di questi accordi ha, infatti, dato origine ad un ampio dibattito teorico ed empirico circa i loro effetti economici e sistemici. La creazione di commercio e la deviazione di commercio sono concetti elaborati nell'ambito della teoria dell'integrazione economica per valutare se un accordo regionale produca un aumento complessivo dell'efficienza economica o, al contrario,

⁴⁰ Lo *“spaghetti bowl effect”* è una metafora utilizzata in economia internazionale per descrivere la complessità e la sovrapposizione disordinata degli accordi commerciali preferenziali (PTAs) nel sistema globale.

L'espressione è stata resa celebre da Jagdish Bhagwati, che ha paragonato la rete di accordi commerciali a un piatto di spaghetti: intricati, sovrapposti e difficili da districare. Sul punto, v. in particolare M. S. MANGER, *Investing in Protection: The Politics of Preferential Trade Agreements between North and South*, Cambridge University Press, 2009, p. 61.

⁴¹ K. W. BAGWELL, P. C. MAVROIDIS, *Preferential Trade Agreements: A Law and Economics Analysis*, Cambridge University Press, Cambridge, 2011, p. 8.

comporti distorsioni negli scambi internazionali. Accanto a tali questioni classiche, il dibattito contemporaneo si è progressivamente esteso ad altri aspetti, quali la capacità degli accordi preferenziali di stimolare investimenti, promuovere la crescita economica, rafforzare la credibilità delle politiche economiche dei governi e contribuire alla stabilità politica e alla cooperazione internazionale.

4.1 *Global Value Chains*, PTAs e WTO

Nel prosieguo della trattazione, ritengo opportuno concentrare l'attenzione sugli aspetti che maggiormente rilevano ai fini dell'analisi del rapporto tra accordi commerciali preferenziali (PTAs) e sistema multilaterale del commercio. In particolare, i profili concernenti l'interazione tra tali accordi e le *Global Value Chains* (GVCs), nonché il loro impatto sui processi di liberalizzazione multilaterale e sul valore aggiunto che essi apportano rispetto al quadro normativo delineato dalla *World Trade Organization*.

In tale prospettiva, l'analisi sarà orientata a mettere a confronto i principali vantaggi e criticità derivanti dalla diffusione dei PTAs nel contesto del sistema multilaterale, al fine di valutare se essi si configurino come strumenti idonei a rafforzare la liberalizzazione degli scambi internazionali ovvero come elementi suscettibili di comprometterne la coerenza e l'effettività.

Una simile impostazione consente di evidenziare come i PTAs, lungi dal costituire fenomeni isolati, si inseriscano in una dinamica più ampia di trasformazione del sistema commerciale internazionale, incidendo sia sulle modalità di organizzazione della produzione su scala globale, sia sugli equilibri tra integrazione regionale e governance multilaterale.

Innanzitutto, comincio dicendo che una *value chain* consiste in una serie di fasi attraverso le quali un'azienda cerca di generare un valore superiore al costo di fornitura del proprio prodotto ai clienti. Queste fasi sono: logistica in entrata, operazioni, logistica in uscita, vendite e marketing e assistenza clienti⁴². Una *Global Value Chain* conserva tale impostazione concettuale, estendendola, tuttavia, su scala transnazionale: in ambito economico, essa designa il processo mediante il quale la produzione di un bene o servizio viene articolata in una pluralità di fasi distribuite tra diversi Paesi, ciascuno dei quali contribuisce, in misura differenziata, alla creazione del valore complessivo del prodotto finale. Emblematico, in tal senso, è il caso della produzione di uno *smartphone*, ove frequentemente il design è elaborato da un'impresa con sede negli Stati Uniti, le componenti sono

⁴² G. BABER, *Preferential Trade Agreements and International Law*, Routledge, New York, 2018, p. 289.

realizzate in Paesi quali Taiwan, l'assemblaggio è effettuato in Cina e la commercializzazione avviene nei mercati europei e globali.

Comprendere il legame tra accordi commerciali preferenziali (PTAs) e catene globali del valore (GVCs) è fondamentale perché consente di cogliere come funziona realmente il commercio internazionale contemporaneo, che non è più basato principalmente sullo scambio di prodotti finiti, ma su quello di beni intermedi, componenti e servizi distribuiti lungo più Paesi.

In questo contesto, gli studi di Michele Ruta⁴³ mostrano come esista una correlazione positiva tra il grado di “profondità” degli accordi, ossia il numero e la varietà delle materie disciplinate, e lo sviluppo delle *Global Value Chains*. In particolare, gli accordi più articolati, che non si limitano alla riduzione dei dazi ma includono anche ambiti regolatori quali la concorrenza, il diritto del lavoro, gli standard tecnici o le misure sanitarie, tendono a favorire una più intensa integrazione produttiva tra gli Stati. Tuttavia, tale dinamica presuppone un elevato livello di fiducia reciproca tra i Paesi coinvolti: qualora questa venga meno, si potrebbe assistere a un processo inverso, caratterizzato da una progressiva “rinazionalizzazione” della produzione e da un indebolimento degli stessi accordi⁴⁴.

Accanto a questo profilo, si pone il problema del rapporto tra PTAs e liberalizzazione multilaterale, che rappresenta uno dei nodi centrali del dibattito dottrinale. In particolare, ci si interroga se tali accordi costituiscano degli *stumbling blocks*, ossia ostacoli al libero commercio globale, oppure dei *building blocks*, vale a dire strumenti capaci di favorirne l'espansione.

Tra i possibili effetti negativi dei PTAs si annovera, anzitutto, il fenomeno della preferenza e dell'erosione dei benefici multilaterali, in virtù del quale gli Stati membri di un accordo possono essere incentivati a non estendere le medesime condizioni favorevoli ai Paesi terzi⁴⁵. A ciò si aggiunge il cosiddetto *goodies bag*⁴⁶, ossia la possibilità che gli Stati utilizzino gli accordi

⁴³ M. RUTA, *Preferential Trade Agreements and Global Value Chains: Theory, Evidence, and Open Questions*, World Bank, Washington D.C., 2017. Il fulcro della ricerca consiste nell'analizzare il rapporto tra accordi commerciali preferenziali (PTAs) e catene globali del valore (GVCs), evidenziando come gli accordi più “profondi” – cioè quelli che regolano non solo le tariffe ma anche ambiti normativi più ampi – favoriscano l'integrazione produttiva internazionale. In particolare, lo studio dimostra che esiste una correlazione positiva tra la profondità dei PTAs e la partecipazione alle GVCs: tali accordi non solo facilitano il commercio, ma costituiscono veri e propri strumenti istituzionali necessari al funzionamento delle catene produttive globali.

⁴⁴ *Ibidem*.

⁴⁵ Se un gruppo di Stati riesce ad aumentare il proprio benessere collettivo oltre il livello che si otterrebbe con il libero scambio creando un blocco commerciale, allora tale alleanza costituisce un ostacolo alla liberalizzazione multilaterale, poiché i suoi membri rifiuterebbero il libero scambio a livello mondiale in quanto tale eroderebbe il loro sfruttamento dei Paesi terzi. Sul punto, v. in particolare G. BABER, *Preferential Trade Agreements and International Law*, Routledge, New York, 2018, p. 290.

⁴⁶ Alcune parti degli accordi commerciali preferenziali (PTA) stipulano tali accordi al fine di ottenere benefici non economici da altre parti in cambio dei benefici economici che sono in grado di fornire a queste ultime – il cosiddetto «pacchetto di vantaggi». Ad esempio, gli Stati Uniti giustificano molti dei loro PTA con piccoli Paesi in via di sviluppo

preferenziali per ottenere vantaggi di natura non strettamente economica, ad esempio di carattere politico o strategico, rafforzando così l'interesse a mantenere un sistema di preferenze esclusive. Un ulteriore elemento critico è rappresentato dal *cherry picking*⁴⁷, cioè la tendenza a selezionare partner commerciali simili dal punto di vista economico, al fine di massimizzare i benefici dell'integrazione evitando al contempo i costi redistributivi che deriverebbero da una liberalizzazione su scala globale.

D'altra parte, la letteratura evidenzia anche come i PTAs possano svolgere un ruolo positivo nel processo di liberalizzazione commerciale. In tale prospettiva, si richiama il meccanismo del *juggernaut*⁴⁸, secondo cui la liberalizzazione, una volta avviata, tende a generare ulteriori spinte liberalizzatrici, modificando progressivamente gli equilibri economici e politici interni agli Stati. Il punto di partenza è una situazione in cui i governi determinano i livelli tariffari in modo relativamente autonomo, influenzati, soprattutto, dalle pressioni dei settori interni protetti. In questo contesto, i produttori orientati all'esportazione tendono ad avere un ruolo marginale nel dibattito politico, poiché non percepiscono benefici diretti dalla riduzione delle tariffe interne.

L'avvio di negoziati multilaterali basati sul principio di reciprocità modifica radicalmente questo equilibrio⁴⁹. La riduzione delle tariffe da parte di altri Paesi crea nuove opportunità di accesso ai mercati esteri per le imprese nazionali esportatrici. Di conseguenza, queste ultime iniziano a esercitare pressione sui governi affinché riducano le proprie barriere commerciali, poiché la liberalizzazione interna diventa il mezzo per ottenere ulteriori concessioni dai partner commerciali. In tal modo, gli esportatori si trasformano in attori attivi e favorevoli alla liberalizzazione, controbilanciando le tradizionali forze protezionistiche⁵⁰.

Le prime riduzioni tariffarie producono poi effetti economici concreti: i settori esportatori si espandono grazie all'accesso ai mercati esteri, mentre i settori che competono con le importazioni

sulla base di obiettivi non economici – quali le politiche antiterrorismo o antidroga. Poiché l'entità dei benefici non economici che possono essere acquisiti è correlata alla ricchezza del "pacchetto di vantaggi", ovvero al margine delle preferenze tariffarie, le parti di un PTA hanno motivo di mantenere ampi margini di preferenza evitando la liberalizzazione multilaterale. Sul punto, v. in particolare G. BABER, *Preferential Trade Agreements and International Law*, Routledge, New York, 2018, p. 291.

⁴⁷ Il «*cherry picking*» consiste nella selezione di uno o più partner commerciali che presentino una combinazione di manodopera, capitale e territorio simile a quella del paese che effettua la scelta – cosa che di per sé può risultare difficile. Ad esempio, gli Stati Uniti e il Canada hanno dimensioni simili – sebbene con alcune differenze geografiche – quindi possono essere considerati «simili» dal punto di vista del territorio. Tuttavia, la popolazione degli Stati Uniti è più numerosa di quella del Canada, ovvero questi due Paesi sono dissimili in termini di dotazione di manodopera. *Ibidem*.

⁴⁸ Il «*juggernaut*» è l'effetto della liberalizzazione degli scambi che porta a un'ulteriore liberalizzazione degli scambi. Sul punto, v. in particolare G. BABER, *Preferential Trade Agreements and International Law*, Routledge, New York, 2018, p. 292.

⁴⁹ K. BAGWELL, R. W. STAIGER, *The Economics of the World Trading System*, MIT Press, Cambridge (MA), 2002, pp. 35-52.

⁵⁰ G. M. GROSSMAN, E. HELPMAN, *Protection for Sale*, in *American Economic Review*, 84(4), 1994, pp. 833-850.

tendono a contrarsi. Se si assume che il peso politico di un settore sia legato alla sua dimensione economica, questo mutamento strutturale rafforza progressivamente le forze favorevoli al libero scambio e indebolisce quelle contrarie. In altre parole, la liberalizzazione iniziale ridefinisce la struttura dell'economia e, con essa, gli equilibri politici, creando le condizioni per ulteriori aperture commerciali.

Il processo assume così una dinamica cumulativa: ogni nuova fase di liberalizzazione modifica il contesto economico e politico in modo tale da rendere politicamente ottimale una successiva riduzione delle barriere. Il *juggernaut*, metaforicamente, un carro inarrestabile, continua quindi a procedere, alimentato dalle stesse trasformazioni che genera.

In questo quadro, gli accordi commerciali preferenziali (PTAs) possono svolgere un ruolo significativo. Pur non essendo strumenti multilaterali, essi producono effetti analoghi all'interno dei Paesi membri: favoriscono l'espansione dei settori esportatori e la contrazione di quelli protetti, contribuendo a spostare l'equilibrio politico interno verso posizioni più aperte al commercio. In tal senso, i PTAs possono fungere da “innescò” del meccanismo del *juggernaut*⁵¹, rendendo successivamente più probabile anche una riduzione delle tariffe applicate su base multilaterale.

Ciò consente di interpretare i PTAs non solo come accordi di liberalizzazione limitati a specifici partner, ma anche come strumenti capaci di influenzare indirettamente il processo di apertura globale. Tuttavia, questa dinamica non è automatica né universalmente valida: essa dipende da vari fattori, tra cui la struttura economica dei Paesi coinvolti, la distribuzione del potere politico tra i diversi settori e il grado di integrazione raggiunto.

In definitiva, il modello del *juggernaut* offre una chiave di lettura particolarmente efficace perché integra dimensioni economiche e politiche, mostrando come la liberalizzazione commerciale possa evolvere come processo cumulativo e auto-rinforzante, nel quale anche gli accordi preferenziali trovano una collocazione coerente come possibili *building blocks* del sistema commerciale internazionale.

Analoga è la logica dell'effetto di *momentum*⁵², elaborato dai professori Jeffrey Frankel e Shang-Jin Wei, secondo cui gli accordi preferenziali possono ridurre l'incertezza circa i benefici del libero scambio, rendendolo più politicamente accettabile.

⁵¹ L. A. WINTERS, *Preferential Trading Agreements: Friend or Foe?*, in K. BAGWELL, P. C. MAVROIDIS, *Preferential Trade Agreements: A Law and Economics Analysis*, Cambridge University Press, Cambridge, 2011, pp. 12-18.

⁵² Il concetto di “*momentum*” si riferisce al fatto che i PTAs possono innescare un processo dinamico che facilita ulteriori liberalizzazioni commerciali. Poiché l'incertezza sugli effetti del libero scambio rende politicamente difficile adottarlo su scala globale, un accordo preferenziale – come forma intermedia – consente ai lavoratori e agli operatori

Il teorema di *Kemp-Wan* ipotizza, inoltre, la possibilità di un percorso graduale verso il libero scambio globale attraverso l'espansione progressiva degli accordi regionali, sebbene tale modello presenti limiti di applicabilità nella realtà⁵³.

Infine, il meccanismo del *veto avoidance* evidenzia come, sebbene gli Stati siano in grado di ostacolare la liberalizzazione commerciale multilaterale esercitando un potere di veto, essi non possano impedire la proliferazione di nuovi accordi commerciali preferenziali. In tale prospettiva, mentre la logica dell'erosione delle preferenze si fonda proprio sulla possibilità, per i membri di un blocco, di opporsi al passaggio al libero scambio globale, la dinamica dei *building blocks* mostra come la conclusione progressiva di ulteriori PTAs possa aggirare tale ostacolo e contribuire indirettamente all'apertura commerciale su scala più ampia. A ciò si aggiunge che gli accordi preferenziali presentano un carattere intrinsecamente flessibile, in quanto le parti conservano la facoltà di recedere secondo le modalità previste, rendendo tali strumenti sostanzialmente reversibili e, per certi aspetti, comparabili alle decisioni unilaterali di riduzione tariffaria, soprattutto quando i dazi applicati si collocano già al di sotto dei livelli consolidati⁵⁴.

Sul piano empirico, i risultati appaiono differenziati. Nei Paesi in via di sviluppo, dove i livelli tariffari sono generalmente più elevati, i PTAs sembrano favorire la liberalizzazione, creando incentivi a ridurre anche le barriere verso i Paesi terzi. Al contrario, nei Paesi sviluppati, caratterizzati da tariffe già basse, gli accordi preferenziali possono talvolta ridurre la spinta verso ulteriori liberalizzazioni in ambito multilaterale.

Infine, occorre considerare il valore aggiunto dei PTAs rispetto al sistema della *World Trade Organization*. Il rapporto tra accordi commerciali preferenziali e sistema multilaterale del commercio si configura, infatti, come una relazione complessa, caratterizzata da elementi tanto di continuità quanto di innovazione normativa. L'analisi di accordi avanzati, come quello tra Unione europea e Canada (CETA), mostra che, da un lato, molte disposizioni dei PTAs si limitano a riprodurre norme già previste dal diritto della WTO; dall'altro lato, gli accordi più recenti

economici di verificare concretamente i benefici o i costi della liberalizzazione. Una volta ridotta questa incertezza, aumenta il consenso politico verso un'apertura più ampia. Sul punto, v. in particolare G. BABER, *Preferential Trade Agreements and International Law*, Routledge, New York, 2018, p. 293.

⁵³ Il teorema di *Kemp-Wan*, elaborato da Murray Kemp e Henry Wan negli anni '70 nell'ambito della teoria dell'integrazione economica, afferma che è sempre possibile costituire un'unione doganale tra un gruppo di Paesi in grado di aumentare il loro benessere senza arrecare pregiudizio ai Paesi terzi, purché la tariffa esterna comune sia opportunamente definita. In tal modo, l'integrazione regionale può risultare Pareto-efficiente e non necessariamente in contrasto con il libero scambio globale, potendo anzi rappresentarne una fase intermedia. Tuttavia, il teorema si fonda su ipotesi particolarmente restrittive, quali la possibilità di trasferimenti compensativi tra Stati e un elevato grado di coordinamento politico, il che ne limita la concreta applicabilità. Sul punto, v. in particolare G. BABER, *Preferential Trade Agreements and International Law*, Routledge, New York, 2018, p. 293.

⁵⁴ G. BABER, *Preferential Trade Agreements and International Law*, Routledge, New York, 2018, p. 294.

introducono discipline innovative e più approfondite, in particolare nei settori degli investimenti, dei servizi, della concorrenza, della proprietà intellettuale e della cooperazione regolatoria.

Se, infatti, una parte significativa delle disposizioni contenute nei PTAs si limita a recepire o a ribadire obblighi già previsti nell'ambito del diritto WTO⁵⁵ – si pensi, ad esempio, ai principi di non discriminazione, al divieto di restrizioni quantitative o alla disciplina in materia di misure antidumping – è altrettanto vero che gli accordi più recenti tendono a sviluppare tali norme in senso più approfondito e articolato. In particolare, la dottrina ha evidenziato come i PTAs contemporanei si caratterizzino per una crescente “profondità”, includendo disposizioni che vanno oltre l'ambito tradizionale del sistema multilaterale (c.d. clausole *WTO-plus* e *WTO-extra*)⁵⁶. Le prime si traducono in un rafforzamento o in una specificazione degli obblighi già esistenti nel quadro WTO, mentre le seconde introducono discipline in settori non coperti, o solo marginalmente regolati, dagli accordi multilaterali, quali gli investimenti, la tutela della concorrenza, la regolazione dei servizi, la protezione della proprietà intellettuale e la cooperazione regolatoria tra Stati⁵⁷. In tal senso, accordi come il CETA tra Unione europea e Canada rappresentano un esempio paradigmatico di integrazione “profonda”, in cui il contenuto normativo eccede significativamente il livello minimo garantito dal diritto WTO.

Sotto questo profilo, i PTAs possono essere interpretati come strumenti complementari, piuttosto che alternativi, al sistema multilaterale⁵⁸. Essi operano, infatti, come laboratori normativi nei quali vengono sperimentate soluzioni giuridiche avanzate, suscettibili, in alcuni casi, di influenzare l'evoluzione del diritto del commercio internazionale nel suo complesso. Tuttavia, tale proliferazione solleva anche interrogativi circa il rischio di frammentazione del sistema, in quanto la moltiplicazione di regimi normativi differenziati può incidere sulla coerenza e sull'uniformità delle regole commerciali globali.

Ne deriva che il valore aggiunto dei PTAs dipende in larga misura dalla loro profondità, ampiezza e grado di dettaglio e non risiede semplicemente nella loro esistenza, ma nella loro capacità di offrire un livello di regolazione più sofisticato, idoneo a rispondere alle esigenze di un'economia sempre più integrata e complessa. In definitiva, mentre la WTO continua a fornire il

⁵⁵ P. C. MAVROIDIS, *The Regulation of International Trade*, MIT Press, Cambridge (MA), 2016, pp. 45-60.

⁵⁶ WTO, *World Trade Report 2011 – The WTO and Preferential Trade Agreements: From Co-existence to Coherence*, Geneva, 2011, pp. 128-145.

⁵⁷ H. HORN, P. C. MAVROIDIS, A. SAPIR, *Beyond the WTO? An Anatomy of EU and US Preferential Trade Agreements*, in *The World Economy*, 33(11), 2010, pp. 1565-1588.

⁵⁸ K. BAGWELL, P. C. MAVROIDIS (a cura di), *Preferential Trade Agreements: A Law and Economics Analysis*, Cambridge University Press, Cambridge, 2011, pp. 3-20.

quadro giuridico di base del commercio internazionale, i PTAs contribuiscono a svilupparne e ad ampliarne il contenuto, configurandosi come strumenti di integrazione normativa avanzata⁵⁹.

5. L'esperienza dell'Unione europea

Per comprendere l'evoluzione degli accordi commerciali preferenziali dell'Unione europea è necessario partire da una considerazione di fondo: tali strumenti nascono in un contesto in cui i Paesi in via di sviluppo manifestavano una profonda insoddisfazione nei confronti del sistema commerciale internazionale delineato dal GATT⁶⁰. Nella sua fase iniziale, infatti, il GATT aveva favorito prevalentemente gli scambi tra economie industrializzate, poiché le riduzioni tariffarie riguardavano soprattutto beni industriali che i Paesi sviluppati commerciavano tra loro, lasciando ai margini le esportazioni dei Paesi meno sviluppati⁶¹.

Questa situazione ha spinto i Paesi in via di sviluppo a rivendicare un diverso approccio al commercio internazionale, volto a sostenere la loro crescita economica e i processi di industrializzazione. In tale prospettiva, essi hanno richiesto l'introduzione di preferenze tariffarie non reciproche, ossia vantaggi commerciali concessi dai Paesi sviluppati senza che fosse richiesta una corrispondente apertura dei propri mercati⁶². L'idea di fondo era quella di garantire un accesso privilegiato ai mercati delle economie avanzate, così da favorire l'aumento delle esportazioni e lo sviluppo interno⁶³.

L'Unione europea si è inserita in questo contesto adottando, già nei primi anni Settanta, il Sistema di Preferenze Generalizzate (GSP), uno strumento volto a offrire condizioni di accesso più favorevoli ai prodotti provenienti dai Paesi in via di sviluppo. Questo tipo di regime, inizialmente in tensione con il principio di non discriminazione del sistema multilaterale, è stato successivamente legittimato attraverso l'introduzione della cosiddetta *Enabling Clause*, che ha consentito di riconoscere formalmente la possibilità di trattamenti preferenziali differenziati.

Nel tempo, la politica preferenziale dell'Unione europea si è evoluta e differenziata, assumendo configurazioni diverse a seconda dei Paesi beneficiari. Accanto al regime generale del GSP, applicabile a una vasta gamma di Paesi in via di sviluppo, si sono sviluppati regimi più articolati e

⁵⁹ WTO, op. cit.

⁶⁰ Y. DECREUX, L. FONTAGNÉ, *The Trade Impact of European Union Preferential Policies*, Springer, 2011, pp. 21-22.

⁶¹ Y. DECREUX – FONTAGNÉ, *The Trade Impact of European Union Preferential Policies*, cit., p. 21.

⁶² K. W. BAGWELL, P. C. MAVROIDIS, *Preferential Trade Agreements: A Law and Economics Analysis*, Cambridge University Press, Cambridge, 2011, p. 5.

⁶³ Y. DECREUX, L. FONTAGNÉ, *The Trade Impact of European Union Preferential Policies*, Springer, Berlin, 2011, p. 22.

favorevoli per alcune aree specifiche, come i Paesi dell'Africa, dei Caraibi e del Pacifico, con i quali l'Unione ha instaurato relazioni più strette anche in chiave di cooperazione allo sviluppo. Parallelamente, l'UE ha progressivamente ampliato la propria rete di accordi, includendo sia Paesi del vicinato europeo sia partner economicamente più avanzati, attraverso accordi di libero scambio che prevedono forme di liberalizzazione reciproca⁶⁴.

In questo modo, gli accordi preferenziali dell'Unione europea hanno assunto una funzione sempre più ampia: non solo strumenti per facilitare il commercio, ma anche leve di politica economica e di proiezione internazionale, attraverso cui l'Unione struttura relazioni differenziate con i propri partner e promuove modelli di integrazione economica.

Un aspetto particolarmente rilevante riguarda poi l'effettivo utilizzo di tali preferenze. Non è, infatti, sufficiente che esistano condizioni tariffarie favorevoli sul piano formale: ciò che conta è che gli operatori economici siano in grado di sfruttarle concretamente. Per questo motivo, l'analisi del cosiddetto tasso di utilizzo delle preferenze diventa fondamentale, poiché consente di verificare se e in quale misura i benefici previsti dagli accordi si traducano in un reale incremento degli scambi. Questo profilo mette in luce una possibile distanza tra la dimensione giuridica e quella economica degli accordi, offrendo una chiave interpretativa essenziale per valutare l'efficacia complessiva della politica commerciale preferenziale dell'Unione europea⁶⁵.

Nel ricostruire l'evoluzione del Sistema di Preferenze Generalizzate dell'Unione europea, ritengo opportuno sottolineare come esso rappresenti uno degli strumenti più significativi attraverso cui l'Unione ha cercato di coniugare obiettivi di liberalizzazione commerciale con finalità di sviluppo economico. Introdotto nel 1971, il GSP si configura sin dall'inizio come un meccanismo volto a garantire ai Paesi in via di sviluppo un accesso privilegiato al mercato europeo. In una prima fase, tale accesso si realizzava attraverso contingenti e quote esenti da dazi; successivamente, con l'eliminazione delle restrizioni quantitative negli anni Novanta, il sistema è Stato riorientato verso una struttura basata su riduzioni tariffarie rispetto ai dazi della nazione più favorita, differenziate in funzione della sensibilità dei prodotti⁶⁶.

Nel tempo, il GSP ha assunto una configurazione sempre più articolata, arricchendosi di regimi speciali destinati a perseguire obiettivi specifici. In particolare, sono Stati introdotti incentivi volti a promuovere il rispetto dei diritti fondamentali, la tutela dell'ambiente e il contrasto a

⁶⁴ Y. DECREUX, L. FONTAGNÉ, *The Trade Impact of European Union Preferential Policies*, Springer, Berlin, 2011, pp. 23-27.

⁶⁵ K. W. BAGWELL, P. C. MAVROIDIS, *Preferential Trade Agreements: A Law and Economics Analysis*, Cambridge University Press, Cambridge, 2011, p. 21.

⁶⁶ Y. DECREUX, L. FONTAGNÉ, *The Trade Impact of European Union Preferential Policies*, Springer, Berlin, 2011, pp. 31-32.

fenomeni quali la produzione e il traffico di stupefacenti. Parallelamente, i Paesi meno sviluppati hanno beneficiato di condizioni più favorevoli rispetto al regime generale⁶⁷.

Una svolta significativa si è verificata nei primi anni Duemila, quando l'Unione europea ha riorganizzato il GSP in una pluralità di sotto-regimi. Tra questi, assume particolare rilievo il GSP-*Plus*, destinato ai Paesi vulnerabili che si impegnano a rispettare e attuare una serie di convenzioni internazionali. Allo stesso tempo, l'iniziativa *Everything But Arms* (EBA) rappresenta l'espressione più avanzata della dimensione solidaristica del GSP.

Non meno rilevante è il ruolo svolto dal contenzioso internazionale nel processo di evoluzione del GSP. La pronuncia dell'Organo d'appello della WTO del 2004 ha imposto all'Unione europea di rivedere alcuni aspetti del proprio sistema.

Dal punto di vista operativo, il funzionamento del GSP è ulteriormente articolato da una serie di meccanismi correttivi, tra cui il sistema di graduation, le clausole di salvaguardia e le regole di origine⁶⁸.

Nel complesso, il GSP dell'Unione europea si configura come un sistema dinamico e in continua evoluzione, inserito in una più ampia strategia di politica commerciale esterna.

Nel corso degli ultimi decenni, tale sistema si è progressivamente affiancato a strumenti sempre più articolati e, in molti casi, reciproci. In particolare, il regime preferenziale riservato ai Paesi ACP ha subito una trasformazione profonda, passando dalle Convenzioni di Lomé e dall'Accordo di Cotonou a forme più avanzate di integrazione, quali gli *Economic Partnership Agreements* (EPA).

Più in generale, l'azione commerciale dell'Unione europea nei confronti dei Paesi in via di sviluppo mostra una tendenza crescente verso relazioni basate sulla reciprocità. Tuttavia, sotto il profilo economico, occorre considerare che una quota rilevante delle importazioni dell'Unione europea è già esente da dazi su base MFN, con conseguente riduzione dei margini preferenziali.

Nonostante ciò, le preferenze continuano a essere ampiamente utilizzate, sebbene con minore intensità per i flussi commerciali di modesta entità. L'analisi dell'impatto di tali preferenze si è sviluppata anche grazie all'impiego del modello gravitazionale.

⁶⁷ Y. DECREUX, L. FONTAGNÉ, *The Trade Impact of European Union Preferential Policies*, Springer, Berlin, 2011, p. 34.

⁶⁸ Y. DECREUX, L. FONTAGNÉ, *The Trade Impact of European Union Preferential Policies*, Springer, Berlin, 2011, p. 39.

Permangono, tuttavia, alcune questioni aperte, tra cui la riduzione dei margini preferenziali e la difficoltà di misurazione degli stessi, soprattutto in ambito agricolo⁶⁹.

6. Considerazioni conclusive

L'analisi degli accordi commerciali preferenziali ha evidenziato come tali strumenti abbiano progressivamente assunto un ruolo centrale nell'evoluzione del commercio internazionale contemporaneo. Attraverso forme di integrazione economica di diversa intensità, i PTAs hanno contribuito ad ampliare l'accesso ai mercati, favorire la circolazione di beni, servizi e capitali e incentivare la formazione di catene produttive transnazionali sempre più integrate. Al tempo stesso, la loro diffusione ha inciso profondamente sugli equilibri del sistema multilaterale, ponendo interrogativi rilevanti circa il rapporto tra integrazione regionale e governance commerciale globale.

L'esperienza del NAFTA e l'evoluzione della politica commerciale dell'Unione europea mostrano come gli accordi preferenziali non si limitino a ridurre le barriere tariffarie, ma si configurino sempre più come strumenti complessi di regolazione economica, capaci di incidere su investimenti, concorrenza, standard tecnici e cooperazione regolatoria. In tale prospettiva, i PTAs rappresentano oggi uno degli elementi fondamentali attraverso cui gli Stati perseguono obiettivi economici, strategici e geopolitici nell'ambito delle relazioni commerciali internazionali.

Con il presente capitolo si conclude l'analisi del quadro normativo sovranazionale del commercio internazionale, incentrata sul sistema multilaterale dell'Organizzazione Mondiale del Commercio e sulle principali forme di integrazione economica preferenziale sviluppatesi accanto ad esso. L'esame delle regole e delle istituzioni che governano gli scambi internazionali ha consentito di delineare il contesto giuridico entro il quale si sviluppano le relazioni commerciali tra gli Stati. Una volta ricostruita tale cornice generale, l'attenzione può ora spostarsi su un diverso piano di indagine, dedicato agli strumenti attraverso cui gli Stati intervengono concretamente sui flussi commerciali in uscita dal proprio territorio. Si apre così la seconda parte del presente lavoro, rivolta all'analisi della disciplina pubblicistica delle esportazioni e dei meccanismi di controllo che incidono sulla circolazione internazionale delle merci.

Tuttavia, proprio la crescente interdipendenza economica e la frammentazione delle catene globali del valore rendono sempre più evidente come il commercio internazionale non sia caratterizzato esclusivamente da processi di liberalizzazione. Accanto agli strumenti volti a favorire

⁶⁹ Y. DECREUX, L. FONTAGNÉ, *The Trade Impact of European Union Preferential Policies*, Springer, Berlin, 2011, p. 48.

l'apertura dei mercati, gli Stati continuano infatti a ricorrere a misure restrittive finalizzate a controllare i flussi commerciali, tutelare interessi strategici nazionali o garantire la disponibilità di beni essenziali.

In questo contesto assumono particolare rilievo le restrizioni alle esportazioni, le quali rappresentano uno dei principali punti di tensione tra le esigenze di liberalizzazione del commercio internazionale e il mantenimento della sovranità economica degli Stati. Tali misure, frequentemente utilizzate in relazione a materie prime, risorse strategiche e beni essenziali, pongono questioni centrali sotto il profilo economico, politico e giuridico, incidendo direttamente sugli equilibri del sistema commerciale multilaterale.

Alla luce di tali considerazioni, il capitolo successivo sarà dedicato all'analisi della disciplina delle restrizioni alle esportazioni nel sistema WTO, con particolare attenzione al divieto di restrizioni quantitative previsto dall'articolo XI del GATT, alle principali forme di restrizione diretta e indiretta, alle eccezioni previste dagli articoli XX e XXI e alla più significativa prassi applicativa e giurisprudenziale sviluppatasi nell'ambito dell'Organizzazione Mondiale del Commercio.

SEZIONE II

LE REGOLE PUBBLICISTICHE SULL'ESPORTAZIONE

CAPITOLO 3

LE RESTRIZIONI ALL'ESPORTAZIONE

Il presente capitolo analizza la disciplina delle restrizioni alle esportazioni nel sistema del commercio internazionale, con particolare riferimento al quadro normativo dell'Organizzazione Mondiale del Commercio (OMC/WTO). L'attenzione sarà rivolta al rapporto tra il principio di liberalizzazione degli scambi e le esigenze di intervento statale, evidenziando le tensioni che caratterizzano la regolazione delle esportazioni nel diritto commerciale multilaterale.

Dopo un inquadramento generale del tema, saranno esaminate le principali forme di restrizioni alle esportazioni, distinguendo tra restrizioni quantitative, strumenti indiretti e dazi all'esportazione, al fine di comprenderne le caratteristiche, le finalità economiche e gli effetti sul commercio internazionale. Successivamente, il capitolo approfondirà il sistema delle eccezioni previsto dagli articoli XX e XXI del GATT, soffermandosi sulle giustificazioni che consentono agli Stati di derogare agli obblighi di liberalizzazione commerciale, in particolare per motivi di tutela ambientale, sicurezza nazionale e interesse pubblico.

Infine, attraverso l'analisi della prassi applicativa e della giurisprudenza WTO, saranno evidenziati i principali orientamenti interpretativi sviluppati dagli organi di soluzione delle controversie, così da comprendere i limiti entro cui gli Stati possono esercitare il proprio potere regolatorio in materia di esportazioni e le criticità che tali misure pongono rispetto alla stabilità del sistema commerciale multilaterale.

1. Inquadramento generale: le restrizioni all'esportazione nel sistema WTO

Nel sistema del commercio internazionale delineato dagli accordi dell'Organizzazione Mondiale del Commercio, la disciplina delle restrizioni agli scambi si fonda sul principio generale della progressiva liberalizzazione dei flussi commerciali, già affermato nel GATT del 1947 e successivamente consolidato nel GATT 1994¹. Tale principio si traduce nell'impegno degli Stati membri a ridurre gli ostacoli al commercio internazionale e a garantire condizioni di accesso al mercato prevedibili e non discriminatorie. In questo contesto, un ruolo centrale è svolto dall'articolo XI del GATT, il quale sancisce il divieto generale di restrizioni quantitative sia all'importazione sia all'esportazione, configurandosi come uno dei pilastri normativi del sistema commerciale multilaterale².

Le restrizioni alle esportazioni possono essere qualificate, in via generale, come misure adottate "alla frontiera" che incidono sui beni nazionali al momento della loro uscita dal territorio doganale, distinguendosi così dalle misure interne applicate ai prodotti già immessi sul mercato³.

Nel quadro dell'evoluzione del sistema commerciale internazionale, le restrizioni alle esportazioni si collocano tuttavia in una tensione strutturale tra l'obiettivo della liberalizzazione degli scambi e le esigenze di intervento statale. Il sistema delineato dal GATT e poi dal WTO è stato concepito principalmente per promuovere la riduzione delle barriere al commercio, con particolare riferimento alle importazioni, mentre una minore attenzione è stata storicamente dedicata alla disciplina delle esportazioni⁴. Tale asimmetria trova le sue radici nella stessa architettura del sistema post-bellico, costruito su modelli economici di mercato e orientato a garantire l'accesso ai mercati piuttosto che a limitare il potere degli Stati sulle proprie risorse. In parallelo, tuttavia, si è sviluppato un insieme di regimi di controllo delle esportazioni, spesso giustificati da esigenze di sicurezza nazionale e politica estera, che hanno convissuto con il sistema multilaterale senza esserne pienamente integrati. Questa coesistenza tra liberalizzazione commerciale e controllo strategico degli scambi⁵ evidenzia come le restrizioni alle esportazioni costituiscano un punto di intersezione tra diritto del commercio internazionale e logiche geopolitiche più ampie.

Come già evidenziato nel Capitolo 1, il WTO si caratterizza per una funzione essenzialmente regolatoria, volta a garantire la stabilità e la certezza degli scambi attraverso un

¹ P. VAN DEN BOSSCHE and W. ZDOUC, *The Law and Policy of the World Trade Organization: Text, Cases and Materials*, 3rd ed., Cambridge University Press 2017, pp. 315-320.

² P. MAVROIDIS, *Trade in Goods*, Oxford University Press, Oxford, 2012, pp. 45-60.

³ I. ESPA, G. SACERDOTI, *Export Restrictions on Critical Minerals and Metals*, Cambridge University Press, Cambridge, 2015, p. 67.

⁴ E. DIJKMAN, *Export Restrictions in the WTO: Limits and Legal Disciplines*, pp. 2-3.

⁵ E. DIJKMAN, *Export Restrictions in the WTO: Limits and Legal Disciplines*, pp. 3-5.

insieme di regole giuridiche vincolanti e un sistema di soluzione delle controversie capace di assicurarne l'effettiva applicazione⁶. In tale prospettiva, il divieto di restrizioni quantitative risponde all'esigenza di prevenire forme di protezionismo particolarmente incisive e opache, che incidono direttamente sulle quantità scambiate e risultano difficilmente quantificabili in termini economici. L'articolo XI, infatti, vieta l'adozione di divieti o restrizioni all'esportazione diversi da dazi, imposte o altri oneri, indipendentemente dalla forma attraverso cui tali misure vengono attuate, includendo espressamente quote, licenze e qualsiasi altro strumento equivalente⁷.

Nonostante la formulazione della norma sia apparentemente simmetrica, in quanto applicabile sia alle importazioni sia alle esportazioni, un'analisi sistematica del diritto WTO evidenzia una significativa differenza di trattamento tra le due categorie⁸. Nel caso delle importazioni, il sistema multilaterale si fonda su una disciplina articolata e rigorosa, che combina il divieto di restrizioni quantitative con un complesso sistema di consolidamento tariffario e di impegni negoziali assunti dagli Stati membri. Tale assetto mira a garantire un elevato grado di apertura dei mercati e a limitare in modo stringente le possibilità di intervento statale.

Diversamente, per quanto riguarda le esportazioni, la disciplina appare sensibilmente meno sviluppata e più frammentaria⁹. Sebbene le restrizioni quantitative siano formalmente vietate anche in questo ambito, altri strumenti di intervento risultano meno regolati. In particolare, i dazi all'esportazione non sono oggetto di un divieto generale nel sistema WTO e risultano soggetti a limiti solo nei casi in cui gli Stati abbiano assunto specifici impegni in tal senso, ad esempio nei protocolli di adesione¹⁰. Tale configurazione normativa consente agli Stati di mantenere un margine di intervento significativamente più ampio sul versante delle esportazioni, soprattutto in relazione a beni strategici quali materie prime, risorse naturali e prodotti agricoli.

Questa divergenza riflette una logica strutturale del sistema commerciale multilaterale, storicamente orientato a garantire l'accesso ai mercati di importazione piuttosto che a disciplinare in modo stringente le politiche di esportazione degli Stati¹¹. Come evidenziato in dottrina, le restrizioni alle esportazioni sono frequentemente utilizzate per perseguire obiettivi di politica economica interna, quali la stabilizzazione dei prezzi, la tutela della sicurezza alimentare o la promozione di industrie nazionali a valle¹². In tali contesti, gli Stati tendono a privilegiare strumenti

⁶ P. VAN DEN BOSSCHE and W. ZDOUC, *The Law and Policy of the World Trade Organization: Text, Cases and Materials*, 3rd ed., Cambridge University Press 2017 Press, Cambridge, 2015, pp. 40-50.

⁷ P. MAVROIDIS, *Trade in Goods*, Oxford University Press, Oxford, 2012, pp. 60-75.

⁸ C. H. WU, *Law and Politics on Export Restrictions*, Cambridge University Press, Cambridge, 2020, pp. 20-35.

⁹ C. H. WU, *Law and Politics on Export Restrictions*, Cambridge University Press, Cambridge, 2020, pp. 35-50.

¹⁰ G. MARCEAU, "WTO and Export Restrictions", in *Journal of World Trade*, 2016, pp. 5-10.

¹¹ U. H. GHORI, *Export Restrictions and Export Controls*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham, 2021, pp. 10-25.

¹² G. MARCEAU, "WTO and Export Restrictions", in *Journal of World Trade*, 2016, pp. 10-15.

che consentano un controllo diretto delle quantità esportate, incidendo così sull'offerta disponibile nei mercati internazionali e, indirettamente, sui livelli dei prezzi.

Tuttavia, l'utilizzo di tali misure solleva rilevanti criticità sul piano del sistema commerciale multilaterale. Le restrizioni all'esportazione, infatti, possono determinare effetti distorsivi significativi, incidendo sulla distribuzione del benessere tra Stati e alterando le dinamiche concorrenziali nei mercati internazionali¹³. Inoltre, esse sono suscettibili di generare reazioni a catena, inducendo altri Paesi ad adottare misure analoghe in un contesto di crescente tensione commerciale.

L'analisi della disciplina WTO delle restrizioni alle esportazioni mette dunque in luce una tensione strutturale tra due esigenze contrapposte. Da un lato, il sistema è orientato alla liberalizzazione degli scambi e alla riduzione degli ostacoli al commercio internazionale; dall'altro, esso riconosce agli Stati un certo grado di autonomia nella gestione delle proprie risorse e dei mercati interni, soprattutto in relazione alle esportazioni. È proprio in questa tensione che si inserisce quella che può essere definita una vera e propria asimmetria regolatoria: mentre le importazioni sono oggetto di una disciplina dettagliata e stringente, le esportazioni risultano regolate in modo meno uniforme e più permissivo¹⁴.

Le restrizioni alle esportazioni, infatti, non si configurano come un insieme statico di misure, ma come il risultato di un equilibrio dinamico tra diversi fattori. In particolare, la loro configurazione concreta dipende dalla percezione della minaccia rappresentata dal Paese destinatario, dalla pressione esercitata dagli alleati e dalla disponibilità dei beni oggetto di restrizione sul mercato internazionale¹⁵.

Alla luce di tali considerazioni, lo studio delle restrizioni alle esportazioni assume un rilievo centrale per comprendere i limiti e le contraddizioni del sistema commerciale multilaterale. Nei paragrafi successivi si procederà, pertanto, ad analizzare le principali tipologie di restrizioni quantitative all'esportazione, nonché gli strumenti indiretti e le eccezioni che ne consentono l'utilizzo.

¹³ G. MARCEAU, "WTO and Export Restrictions", in *Journal of World Trade*, 2016, pp. 15-20.

¹⁴ C. H. WU, *Law and Politics on Export Restrictions*, Cambridge University Press, Cambridge, 2020, pp. 50-65.

¹⁵ MARUKAWA, *Export restrictions in the Japan-China-U.S. Trilateral relationship*, p. 6.

2. Le restrizioni quantitative all'esportazione: divieti, contingenti e licenze

Nel sistema del GATT 1994, le restrizioni quantitative all'esportazione costituiscono una delle principali categorie di misure vietate, in quanto suscettibili di incidere in modo diretto e immediato sui flussi commerciali internazionali. Il fondamento normativo di tale divieto è rappresentato dall'articolo XI, paragrafo 1, il quale proibisce l'adozione o il mantenimento di divieti o restrizioni all'esportazione diversi da dazi, imposte o altri oneri, indipendentemente dalla forma attraverso cui tali misure vengono attuate¹⁶.

Le restrizioni quantitative all'esportazione, pur formalmente vietate dall'articolo XI del GATT, hanno tuttavia storicamente rappresentato uno strumento centrale dell'azione statale nelle relazioni economiche internazionali. In particolare, esse sono state frequentemente utilizzate non solo per finalità economiche, ma anche come strumenti di politica estera e di pressione internazionale¹⁷. Nel corso della Guerra Fredda, ad esempio, sistemi coordinati di controllo multilaterale, come il COCOM, hanno fatto ampio ricorso a divieti ed embarghi per limitare l'accesso a beni strategici e tecnologie sensibili da parte di Stati considerati avversari. In questo senso, le restrizioni quantitative non possono essere comprese esclusivamente come misure commerciali, ma devono essere inquadrare nel più ampio contesto dell'"*economic statecraft*", ossia dell'uso degli strumenti economici per perseguire obiettivi politici e strategici¹⁸. Tale dimensione contribuisce a spiegare la persistenza e la rilevanza di queste misure anche nel sistema contemporaneo.

La disposizione si caratterizza per una formulazione particolarmente ampia, che riflette l'esigenza di impedire non solo restrizioni esplicite, ma anche tutte quelle misure che, pur presentandosi in forme diverse, producano effetti equivalenti sul commercio. Come chiarito dalla giurisprudenza WTO, infatti, l'articolo XI deve essere interpretato in senso sostanziale, nel senso che rileva non tanto la qualificazione formale della misura, quanto la sua idoneità a incidere sulle condizioni di accesso al mercato o a limitare, direttamente o indirettamente, le esportazioni¹⁹. In tale prospettiva, la norma è volta a tutelare le condizioni di concorrenza, prescindendo dalla dimostrazione di un effetto concreto e quantificabile sui volumi di scambio²⁰. Dal punto di vista economico, le diverse forme di restrizione alle esportazioni risultano, almeno in linea teorica, tra

¹⁶ P. MAVROIDIS, *Trade in Goods*, Oxford University Press, Oxford, 2012, pp. 45-60.

¹⁷ E. DIJKMAN, *Export Restrictions in the WTO: Limits and Legal Disciplines*, pp. 5-7.

¹⁸ E. DIJKMAN, *Export Restrictions in the WTO: Limits and Legal Disciplines*, pp. 7-9.

¹⁹ P. MAVROIDIS, *Trade in Goods*, Oxford University Press, Oxford, 2012, pp. 60-75.

²⁰ P. VAN DEN BOSSCHE and W. ZDOUC, *The Law and Policy of the World Trade Organization: Text, Cases and Materials*, 3rd ed., Cambridge University Press 2017 Press, Cambridge, 2015, pp. 345-350.

loro equivalenti, in quanto è sempre possibile individuare un livello di imposizione fiscale o di limitazione quantitativa capace di produrre i medesimi effetti sui flussi commerciali²¹.

All'interno della categoria delle restrizioni quantitative, è possibile distinguere, in primo luogo, i divieti assoluti di esportazione. Tali misure si caratterizzano per il fatto di impedire completamente l'uscita di determinati beni dal territorio nazionale, determinando una soppressione totale dei flussi commerciali verso l'estero. I divieti rappresentano la forma più incisiva di restrizione, in quanto eliminano ogni possibilità di accesso ai mercati internazionali e incidono in modo diretto sull'equilibrio tra domanda e offerta a livello globale. Essi possono essere giustificati, nella prassi, da esigenze di sicurezza nazionale, tutela dell'ambiente o conservazione delle risorse naturali, ma, in linea di principio, rientrano nel divieto generale previsto dall'articolo XI²². Ne consegue che anche misure apparentemente diverse, quali dazi elevati, contingenti restrittivi o condizioni amministrative particolarmente gravose, possono produrre effetti equivalenti a un vero e proprio divieto di esportazione²³.

Accanto ai divieti si collocano i contingenti, o quote, che consistono nella fissazione di limiti quantitativi predeterminati alle esportazioni. A differenza dei divieti, tali misure non impediscono in modo assoluto l'attività di esportazione, ma ne restringono la portata entro soglie stabilite dall'autorità pubblica. I contingenti operano generalmente attraverso la determinazione di un quantitativo massimo esportabile in un determinato periodo di tempo e rappresentano uno degli strumenti più tipici di intervento statale sui flussi commerciali. La loro efficacia come barriera commerciale deriva dal fatto che essi limitano artificialmente l'offerta disponibile sui mercati internazionali, incidendo sui prezzi e sulle dinamiche concorrenziali²⁴.

Un ruolo particolarmente rilevante è, inoltre, svolto dai regimi di licenza all'esportazione. Tali strumenti, pur essendo formalmente configurati come misure amministrative, possono assumere una funzione sostanzialmente restrittiva, soprattutto quando il rilascio dell'autorizzazione sia subordinato a valutazioni discrezionali o a condizioni non trasparenti. In questi casi, le licenze si traducono in meccanismi di controllo delle quantità esportate, producendo effetti analoghi a quelli

²¹ I. ESPA, G. SACERDOTI, *Export Restrictions on Critical Minerals and Metals*, Cambridge University Press, Cambridge, 2015, p. 68.

²² P. MAVROIDIS, *Trade in Goods*, Oxford University Press, Oxford, 2012, pp. 70-75.

²³ I. ESPA, G. SACERDOTI, *Export Restrictions on Critical Minerals and Metals*, Cambridge University Press, Cambridge, 2015, p. 68.

²⁴ P. VAN DEN BOSSCHE and W. ZDOUC, *The Law and Policy of the World Trade Organization: Text, Cases and Materials*, 3rd ed., Cambridge University Press 2017 Press, Cambridge, 2015, pp. 360-365.

dei contingenti. La disciplina dell'articolo XI include espressamente tali strumenti, proprio al fine di evitare che restrizioni quantitative possano essere aggirate attraverso forme indirette o procedurali²⁵.

L'interpretazione ampia dell'articolo XI ha condotto, inoltre, a ricomprendere nel suo ambito applicativo una pluralità di misure atipiche, purché idonee a produrre effetti restrittivi equivalenti. La giurisprudenza WTO ha infatti chiarito che rientrano nel divieto non solo le restrizioni de iure, ma anche quelle de facto, ossia misure che, pur non imponendo formalmente un limite quantitativo, determinano un disincentivo all'esportazione. In tale categoria possono essere incluse, ad esempio, misure amministrative particolarmente onerose, sistemi di prezzi minimi o altri strumenti che incidono indirettamente sui flussi commerciali²⁶. Ciò che rileva, ancora una volta, è la funzione economica della misura e la sua idoneità a restringere il commercio. La prassi dimostra, inoltre, una crescente diffusione delle restrizioni quantitative, soprattutto a partire dalla crisi economico-finanziaria globale, che ha determinato un incremento significativo delle misure restrittive adottate dagli Stati²⁷.

Un ulteriore profilo di rilievo concerne le modalità di attuazione delle restrizioni. L'articolo XI trova applicazione indipendentemente dal fatto che le misure siano adottate mediante strumenti tradizionali di regolazione doganale o attraverso forme più indirette, quali l'intervento di imprese pubbliche, monopoli commerciali o meccanismi non formalmente vincolanti ma sostenuti da incentivi o disincentivi riconducibili all'azione statale²⁸. Tale impostazione riflette l'obiettivo di evitare che il divieto possa essere eluso attraverso modalità di intervento meno trasparenti.

Dal punto di vista funzionale, le restrizioni quantitative all'esportazione sono frequentemente utilizzate dagli Stati per perseguire obiettivi di politica economica interna. In particolare, esse consentono di garantire la disponibilità di beni essenziali sul mercato domestico, stabilizzare i prezzi interni o favorire lo sviluppo di industrie nazionali a valle, soprattutto nei settori delle materie prime e dei prodotti agricoli²⁹. Tuttavia, come evidenziato in dottrina, tali misure presentano un elevato potenziale distorsivo, in quanto incidono direttamente sulle quantità scambiate e possono alterare significativamente le dinamiche del commercio internazionale³⁰.

Le restrizioni quantitative non svolgono tuttavia esclusivamente una funzione commerciale, ma si inseriscono frequentemente in strategie più ampie di politica economica e industriale. In tali

²⁵ G. MARCEAU, "WTO and Export Restrictions", in *Journal of World Trade*, 2016, pp. 5-10.

²⁶ P. MAVROIDIS, *Trade in Goods*, Oxford University Press, Oxford, 2012, pp. 75-85.

²⁷ I. ESPA, G. SACERDOTI, *Export Restrictions on Critical Minerals and Metals*, Cambridge University Press, Cambridge, 2015, pp. 69-70.

²⁸ P. VAN DEN BOSSCHE and W. ZDOUC, *The Law and Policy of the World Trade Organization: Text, Cases and Materials*, 3rd ed., Cambridge University Press 2017 Press, Cambridge, 2015, pp. 365-370.

²⁹ U. H. GHORI, *Export Restrictions and Export Controls*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham, 2021, pp. 10-25.

³⁰ G. MARCEAU, "WTO and Export Restrictions", in *Journal of World Trade*, 2016, pp. 10-15.

contesti, la qualificazione di determinati beni come “strategici” consente agli Stati di limitare l'accesso a *input* essenziali per l'industria dei Paesi terzi, spesso utilizzando la sicurezza nazionale come giustificazione formale³¹.

Alla luce di tali considerazioni, le restrizioni quantitative all'esportazione si configurano come strumenti al tempo stesso centrali e problematici nel diritto del commercio internazionale. Esse si collocano infatti al crocevia tra l'esigenza di garantire la liberalizzazione degli scambi e quella di preservare un margine di intervento statale nella gestione delle risorse e dei mercati interni. L'ampiezza della nozione di restrizione quantitativa e l'interpretazione estensiva dell'articolo XI da parte della giurisprudenza WTO confermano la volontà del sistema multilaterale di limitare in modo rigoroso tali strumenti, pur senza eliminarne completamente l'utilizzo nella prassi.

3. Le restrizioni indirette: strumenti non tariffari e barriere tecniche

Accanto alle restrizioni quantitative in senso stretto, il sistema del commercio internazionale conosce una pluralità di strumenti che, pur non incidendo direttamente sulle quantità esportate, sono idonei a produrre effetti restrittivi equivalenti. Tali misure, generalmente ricondotte alla categoria delle restrizioni indirette o degli strumenti non tariffari, assumono un rilievo crescente nella prassi degli Stati e rappresentano una delle principali sfide per il sistema commerciale multilaterale.

A differenza delle restrizioni quantitative disciplinate dall'articolo XI del GATT, le misure non tariffarie si caratterizzano per una maggiore complessità strutturale, in quanto si presentano come regolazioni tecniche, amministrative o procedurali formalmente giustificate da esigenze legittime, quali la tutela della salute pubblica, la sicurezza dei consumatori o la protezione dell'ambiente.

Tuttavia, proprio questa loro apparente neutralità rende più difficile distinguere tra misure legittime e strumenti di protezionismo dissimulato³². Dal punto di vista economico, le diverse forme di restrizione alle esportazioni risultano, almeno in linea teorica, tra loro equivalenti, in quanto è sempre possibile individuare un livello di imposizione fiscale o di limitazione quantitativa capace di produrre i medesimi effetti sui flussi commerciali³³.

³¹ MARUKAWA, *Export restrictions in the Japan-China-U.S. Trilateral relationship*, p. 6–7.

³² P. VAN DEN BOSSCHE and W. ZDOUC, *The Law and Policy of the World Trade Organization: Text, Cases and Materials*, 3rd ed., Cambridge University Press 2017 Press, Cambridge, 2015, pp. 400-405.

³³ I. ESPA, G. SACERDOTI, *Export Restrictions on Critical Minerals and Metals*, Cambridge University Press, Cambridge, 2015, p. 68.

Tra le principali categorie di restrizioni indirette assumono particolare rilievo gli standard tecnici. Essi consistono in requisiti relativi alle caratteristiche dei prodotti, ai processi di produzione o alle modalità di etichettatura, che devono essere rispettati affinché un bene possa essere immesso sul mercato. Sebbene tali standard rispondano frequentemente a finalità di interesse generale, essi possono incidere in modo significativo sulla possibilità per gli operatori economici di accedere ai mercati esteri, soprattutto quando differiscono sensibilmente da quelli applicati in altri ordinamenti. In tali casi, gli standard tecnici possono costituire vere e proprie barriere al commercio, imponendo costi aggiuntivi o rendendo impossibile l'adeguamento ai requisiti richiesti³⁴.

Un ruolo analogo è svolto dalle certificazioni, che rappresentano uno strumento attraverso il quale le autorità pubbliche verificano la conformità dei prodotti agli standard tecnici applicabili. I regimi di certificazione possono prevedere procedure complesse, tempi lunghi e costi elevati, incidendo in modo significativo sull'attività di esportazione. In particolare, la mancanza di riconoscimento reciproco tra sistemi di certificazione nazionali può determinare una duplicazione degli adempimenti e costituire un ostacolo rilevante per gli operatori economici³⁵.

Le restrizioni quantitative non svolgono tuttavia esclusivamente una funzione commerciale, ma si inseriscono frequentemente in strategie più ampie di politica economica e industriale. In tali contesti, la qualificazione di determinati beni come "strategici" consente agli Stati di limitare l'accesso a *input* essenziali per l'industria dei Paesi terzi, spesso utilizzando la sicurezza nazionale come giustificazione formale³⁶.

Ulteriore categoria di misure indirette è rappresentata dai controlli amministrativi, che comprendono una vasta gamma di strumenti, tra cui autorizzazioni preventive, obblighi di registrazione, requisiti documentali e procedure di verifica. Sebbene tali misure possano essere giustificate da esigenze di controllo e sicurezza, esse possono assumere una funzione restrittiva quando risultino eccessivamente onerose o caratterizzate da margini di discrezionalità elevati. In tali ipotesi, i controlli amministrativi possono tradursi in un disincentivo all'attività di esportazione, producendo effetti analoghi a quelli delle restrizioni quantitative³⁷. Accanto a tali strumenti, il controllo delle esportazioni si realizza frequentemente attraverso sistemi di classificazione dei beni, che individuano categorie di prodotti soggetti a diversi livelli di controllo, in particolare con riferimento ai beni a duplice uso, suscettibili di impiego sia civile sia militare³⁸. Tali sistemi si articolano in liste tecniche e regimi autorizzatori differenziati, che prevedono requisiti variabili in

³⁴ P. MAVROIDIS, *Trade in Goods*, Oxford University Press, Oxford, 2012, pp. 120-130.

³⁵ U. H. GHORI, *Export Restrictions and Export Controls*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham, 2021, pp. 30-40.

³⁶ MARUKAWA, *Export restrictions in the Japan-China-U.S. Trilateral relationship*, p. 6.

³⁷ G. MARCEAU, "WTO and Export Restrictions", in *Journal of World Trade*, 2016, pp. 12-15.

³⁸ E. DIJKMAN, *Export Restrictions in the WTO: Limits and Legal Disciplines*, pp. 9-11.

funzione della natura del bene e del rischio associato alla sua esportazione, incidendo in modo significativo sui flussi commerciali e configurandosi, di fatto, come ulteriori forme di restrizione indiretta³⁹. La crescente complessità di tali strumenti riflette l'esigenza degli Stati di esercitare un controllo selettivo sulle tecnologie strategiche, ma al tempo stesso rende più difficile distinguere tra misure legittime e restrizioni dissimulate al commercio.

Nel quadro del sistema WTO, le misure non tariffarie trovano una disciplina specifica principalmente nell'Accordo sugli ostacoli tecnici al commercio (*Technical Barriers to Trade – TBT*) e nell'Accordo sulle misure sanitarie e fitosanitarie (*Sanitary and Phytosanitary Measures – SPS*). Tali accordi non vietano in quanto tali l'adozione di standard tecnici o misure di controllo, ma ne subordinano la legittimità al rispetto di determinati principi, tra cui la non discriminazione, la trasparenza e la proporzionalità⁴⁰.

In particolare, l'Accordo TBT si applica alle regolamentazioni tecniche e agli standard volontari, imponendo agli Stati l'obbligo di garantire che tali misure non creino ostacoli inutili al commercio internazionale. Ciò implica, tra l'altro, che le regolamentazioni tecniche siano basate su evidenze scientifiche e non siano più restrittive di quanto necessario per il perseguimento degli obiettivi legittimi. Analogamente, l'Accordo SPS disciplina le misure adottate per proteggere la salute umana, animale e vegetale, richiedendo che esse siano fondate su principi scientifici e non costituiscano una restrizione arbitraria o ingiustificata agli scambi⁴¹.

Il punto centrale, sotto il profilo giuridico, riguarda dunque il rischio che tali strumenti, pur formalmente legittimi, vengano utilizzati come forme di protezionismo dissimulato. Come evidenziato in dottrina, la crescente sofisticazione delle misure non tariffarie consente agli Stati di perseguire obiettivi protezionistici in modo meno evidente rispetto alle restrizioni quantitative tradizionali, rendendo più complesso il controllo della loro compatibilità con il diritto WTO⁴². In questo senso, il sistema multilaterale si trova di fronte alla necessità di bilanciare, da un lato, il diritto degli Stati di adottare misure a tutela di interessi pubblici fondamentali e, dall'altro, l'esigenza di evitare che tali misure si traducano in ostacoli ingiustificati al commercio.

Alla luce di tali considerazioni, le restrizioni indirette assumono un ruolo centrale nell'evoluzione del diritto del commercio internazionale, segnando il passaggio da forme di protezionismo esplicito a modalità più sofisticate e difficilmente individuabili. Esse evidenziano, al

³⁹ E. DIJKMAN, *Export Restrictions in the WTO: Limits and Legal Disciplines*, pp. 11-13.

⁴⁰ P. VAN DEN BOSSCHE and W. ZDOUC, *The Law and Policy of the World Trade Organization: Text, Cases and Materials*, 3rd ed., Cambridge University Press 2017 Press, Cambridge, 2015, pp. 410-420.

⁴¹ P. MAVROIDIS, *Trade in Goods*, Oxford University Press, Oxford, 2012, pp. 130-140.

⁴² C. H. WU, *Law and Politics on Export Restrictions*, Cambridge University Press, Cambridge, 2020, pp. 70-80.

contempo, i limiti degli strumenti tradizionali di regolazione del commercio e la necessità di un continuo adattamento del sistema WTO alle nuove dinamiche dell'economia globale.

4. I dazi all'esportazione: disciplina, limiti e lacune del sistema WTO

Nel quadro della disciplina multilaterale del commercio, i dazi all'esportazione rappresentano una categoria di misure che si distingue significativamente dalle restrizioni quantitative, sia sotto il profilo normativo sia sotto quello funzionale. A differenza di queste ultime, infatti, i dazi all'esportazione non sono oggetto di un divieto generale nel sistema del GATT 1994, configurandosi piuttosto come strumenti la cui regolazione risulta frammentaria e incompleta. I dazi all'esportazione possono essere definiti come prelievi fiscali applicati ai beni al momento della loro uscita dal territorio doganale e costituiscono una delle principali forme di restrizione di prezzo, distinguendosi dalle restrizioni quantitative per il loro meccanismo di funzionamento⁴³.

L'articolo XI del GATT, che vieta le restrizioni quantitative, non si applica ai dazi, in quanto essi rientrano espressamente tra le misure consentite. Tale impostazione riflette una scelta strutturale del sistema commerciale multilaterale, storicamente orientato a disciplinare in modo rigoroso le restrizioni all'importazione, considerate più direttamente lesive dell'accesso al mercato, lasciando invece agli Stati un margine di autonomia più ampio sul versante delle esportazioni⁴⁴. Ne deriva una significativa differenza di trattamento tra le due categorie di misure: mentre i dazi all'importazione sono soggetti a impegni di consolidamento tariffario e a limiti stringenti, i dazi all'esportazione possono essere liberamente introdotti o modificati dagli Stati, salvo specifici obblighi assunti in sede negoziale.

La disciplina dei dazi all'esportazione si caratterizza, pertanto, per l'assenza di un quadro normativo uniforme. In alcuni casi, gli Stati membri hanno assunto impegni specifici volti a limitare o eliminare tali misure, in particolare nell'ambito dei protocolli di adesione al WTO. Tali obblighi, tuttavia, non hanno portata generale e contribuiscono a creare un sistema disomogeneo, nel quale il grado di regolazione varia da Stato a Stato⁴⁵. Questo elemento evidenzia una delle principali criticità del sistema multilaterale, ossia la mancanza di una disciplina coerente e universalmente applicabile in materia di esportazioni. Dal punto di vista funzionale, i dazi all'esportazione sono frequentemente utilizzati come strumenti di politica economica interna. Essi consentono agli Stati di

⁴³ I. ESPA, G. SACERDOTI, *Export Restrictions on Critical Minerals and Metals*, Cambridge University Press, Cambridge, 2015, p. 72.

⁴⁴ P. VAN DEN BOSSCHE and W. ZDOUC, *The Law and Policy of the World Trade Organization: Text, Cases and Materials*, 3rd ed., Cambridge University Press 2017 Press, Cambridge, 2015, pp. 500-505.

⁴⁵ G. MARCEAU, "WTO and Export Restrictions", in *Journal of World Trade*, 2016, pp. 5-10.

influenzare i prezzi dei beni sul mercato domestico, riducendo l'incentivo all'esportazione e aumentando la disponibilità interna. In tal modo, i governi possono perseguire obiettivi quali la stabilizzazione dei prezzi, la tutela dei consumatori o il sostegno alle industrie nazionali che utilizzano determinate materie prime come *input* produttivi⁴⁶. In particolare, l'applicazione di dazi all'esportazione su risorse naturali può favorire lo sviluppo di settori industriali a valle, garantendo l'accesso a *input* a costi inferiori rispetto a quelli praticati sui mercati internazionali.

Dal punto di vista funzionale, i dazi all'esportazione sono frequentemente utilizzati come strumenti di politica economica interna. Essi consentono agli Stati di influenzare i prezzi dei beni sul mercato domestico, riducendo l'incentivo all'esportazione e aumentando la disponibilità interna. In tal modo, i governi possono perseguire obiettivi quali la stabilizzazione dei prezzi, la tutela dei consumatori o il sostegno alle industrie nazionali che utilizzano determinate materie prime come *input* produttivi. In particolare, l'applicazione di dazi all'esportazione su risorse naturali può favorire lo sviluppo di settori industriali a valle, garantendo l'accesso a *input* a costi inferiori rispetto a quelli praticati sui mercati internazionali. Sebbene il quadro normativo del WTO non disciplini in modo sistematico tali strumenti, la prassi dimostra come le restrizioni alle esportazioni siano strettamente connesse a strategie di politica economica e industriale⁴⁷. Gli Stati utilizzano infatti tali misure per preservare vantaggi competitivi, controllare l'accesso a risorse strategiche e influenzare le dinamiche dei mercati internazionali, inserendo i dazi all'esportazione in una più ampia gamma di strumenti attraverso cui orientano i flussi commerciali in funzione dei propri interessi economici e geopolitici. L'analisi empirica evidenzia, inoltre, una significativa crescita dell'utilizzo dei dazi all'esportazione negli ultimi anni, con un numero sempre maggiore di Stati che ricorrono a tali strumenti, in particolare nel settore delle materie prime⁴⁸.

Tuttavia, l'utilizzo di tali misure solleva rilevanti criticità sul piano del commercio internazionale. I dazi all'esportazione possono infatti determinare effetti distorsivi significativi, incidendo sulla formazione dei prezzi a livello globale e alterando le condizioni di concorrenza tra operatori economici. Inoltre, essi possono contribuire alla frammentazione dei mercati e generare tensioni commerciali tra Stati, soprattutto nei settori caratterizzati da una forte interdipendenza, come quello delle materie prime e delle risorse energetiche⁴⁹.

La dottrina ha evidenziato come questa situazione rifletta una vera e propria "asimmetria regolatoria" nel sistema WTO. Mentre le importazioni sono oggetto di una disciplina dettagliata e

⁴⁶ U. H. GHORI, *Export Restrictions and Export Controls*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham, 2021, pp. 25-35.

⁴⁷ E. DIJKMAN, *Export Restrictions in the WTO: Limits and Legal Disciplines*, pp. 13-14.

⁴⁸ I. ESPA, G. SACERDOTI, *Export Restrictions on Critical Minerals and Metals*, Cambridge University Press, Cambridge, 2015, pp. 74-75.

⁴⁹ G. MARCEAU, "WTO and Export Restrictions", in *Journal of World Trade*, 2016, pp. 15-20.

stringente, le esportazioni risultano regolate in modo meno uniforme e più permissivo, consentendo agli Stati un ampio margine di intervento. Tale asimmetria appare particolarmente rilevante alla luce delle trasformazioni dell'economia globale, caratterizzata da catene del valore sempre più integrate e dalla crescente importanza delle risorse naturali strategiche⁵⁰. La relativa assenza di una disciplina uniforme sui dazi all'esportazione contribuisce a rafforzare tale asimmetria, consentendo agli Stati di mantenere un significativo margine di intervento in settori considerati strategici⁵¹.

In questo contesto, i dazi all'esportazione assumono una funzione che va oltre la semplice regolazione dei flussi commerciali, configurandosi come strumenti di politica industriale e di gestione strategica delle risorse. Essi possono essere utilizzati per influenzare la posizione competitiva degli Stati nei mercati internazionali, ma al tempo stesso pongono interrogativi rilevanti in merito alla coerenza del sistema multilaterale e alla sua capacità di garantire condizioni di concorrenza eque e prevedibili.

Alla luce di tali considerazioni, emerge come la disciplina dei dazi all'esportazione costituisca uno dei principali punti di tensione del diritto del commercio internazionale. L'assenza di una regolazione uniforme e la crescente rilevanza economica di tali strumenti rendono necessario interrogarsi sulla possibilità di un'evoluzione del sistema WTO in senso più coerente e sistematico, al fine di ridurre le distorsioni e rafforzare la stabilità degli scambi internazionali.

L'esperienza empirica dimostra, tuttavia, che tali strumenti, analogamente ad altre forme di restrizione alle esportazioni, risultano spesso inefficaci nel perseguire gli obiettivi dichiarati e possono produrre effetti controproducenti, incidendo negativamente anche sulle economie che li adottano⁵².

5. Le giustificazioni alle restrizioni: le eccezioni degli articoli XX e XXI GATT

Nel sistema del GATT 1994, il divieto generale di restrizioni quantitative sancito dall'articolo XI non ha carattere assoluto, essendo affiancato da un sistema di eccezioni che consente agli Stati, in presenza di determinate condizioni, di derogare agli obblighi di liberalizzazione. In particolare, un ruolo centrale è svolto dagli articoli XX e XXI del GATT, che prevedono rispettivamente le cosiddette eccezioni generali e le eccezioni di sicurezza. Tali disposizioni assumono rilievo anche con riferimento alle restrizioni alle esportazioni,

⁵⁰ C. H. WU, *Law and Politics on Export Restrictions*, Cambridge University Press, Cambridge, 2020, pp. 50-65.

⁵¹ E. DIJKMAN, *Export Restrictions in the WTO: Limits and Legal Disciplines*, pp. 14-16.

⁵² MARUKAWA, *Export restrictions in the Japan-China-U.S. Trilateral relationship*, p. 19.

rappresentando il principale strumento attraverso cui gli Stati possono giustificare misure altrimenti incompatibili con il diritto WTO.

L'articolo XX consente agli Stati membri di adottare misure necessarie al perseguimento di determinati obiettivi legittimi, tra cui la tutela della salute e della vita umana, animale o vegetale, nonché la conservazione delle risorse naturali esauribili. Tuttavia, l'applicazione di tale disposizione è subordinata al rispetto di condizioni rigorose, elaborate dalla giurisprudenza WTO al fine di evitare che le eccezioni si traducano in strumenti di protezionismo dissimulato. In questo senso, l'articolo XX non costituisce una clausola di deroga automatica, ma richiede una valutazione articolata della legittimità della misura adottata⁵³. Le restrizioni alle esportazioni possono inoltre essere giustificate in base a obiettivi di interesse pubblico riconosciuti anche in altri ambiti del diritto internazionale, quali la tutela dell'ambiente, la sicurezza e la salute, come dimostrato dal ricorso a tali misure nell'ambito di accordi multilaterali settoriali⁵⁴.

Uno degli elementi centrali di tale valutazione è rappresentato dal cosiddetto test di necessità. Secondo l'interpretazione consolidata dell'Organo di Appello, una misura può essere considerata "necessaria" ai sensi dell'articolo XX solo qualora esista un rapporto di proporzionalità tra il mezzo adottato e l'obiettivo perseguito. Ciò implica che la misura debba contribuire in modo effettivo al raggiungimento dell'obiettivo dichiarato e che non esistano alternative ragionevolmente disponibili, meno restrittive per il commercio, idonee a conseguire il medesimo risultato⁵⁵. Il test di necessità rappresenta dunque uno strumento fondamentale per bilanciare l'autonomia regolatoria degli Stati con l'esigenza di preservare l'integrità del sistema commerciale multilaterale.

Accanto a tale requisito, l'applicazione dell'articolo XX è ulteriormente condizionata dal cosiddetto *chapeau* della disposizione, che vieta l'adozione di misure costituenti una discriminazione arbitraria o ingiustificata tra Paesi in cui sussistono le medesime condizioni, ovvero una restrizione dissimulata al commercio internazionale. Questo elemento introduce un ulteriore livello di controllo, volto a verificare non solo la legittimità dell'obiettivo perseguito e la necessità della misura, ma anche le modalità della sua applicazione concreta⁵⁶. In particolare, la giurisprudenza ha sottolineato l'importanza della coerenza e dell'imparzialità nell'applicazione delle misure, evidenziando come trattamenti differenziati non giustificati possano integrare una violazione del *chapeau*.

⁵³ P. VAN DEN BOSSCHE and W. ZDOUC, *The Law and Policy of the World Trade Organization: Text, Cases and Materials*, 3rd ed., Cambridge University Press 2017 Press, Cambridge, 2015, pp. 550-560.

⁵⁴ I. ESPA, G. SACERDOTI, *Export Restrictions on Critical Minerals and Metals*, Cambridge University Press, Cambridge, 2015, pp. 86-87.

⁵⁵ P. MAVROIDIS, *Trade in Goods*, Oxford University Press, Oxford, 2012, pp. 150-160.

⁵⁶ P. VAN DEN BOSSCHE and W. ZDOUC, *The Law and Policy of the World Trade Organization: Text, Cases and Materials*, 3rd ed., Cambridge University Press 2017 Press, Cambridge, 2015, pp. 560-570.

Con specifico riferimento alle restrizioni alle esportazioni, le eccezioni dell'articolo XX assumono rilievo soprattutto nei casi in cui gli Stati giustificano tali misure con esigenze di tutela ambientale o di conservazione delle risorse naturali. In tali contesti, la giurisprudenza WTO ha chiarito che la legittimità della misura dipende anche dalla sua coerenza con le politiche interne adottate dallo Stato. In particolare, è stato affermato il principio secondo cui non è consentito limitare le esportazioni di una risorsa naturale senza imporre analoghe restrizioni alla sua utilizzazione o produzione interna, in quanto ciò determinerebbe una discriminazione ingiustificata tra operatori nazionali e stranieri⁵⁷.

Accanto alle eccezioni generali, un ruolo sempre più rilevante è assunto dall'articolo XXI del GATT, relativo alle eccezioni di sicurezza. Tale disposizione consente agli Stati di adottare misure ritenute necessarie per la tutela dei propri interessi essenziali di sicurezza, in particolare in situazioni di conflitto armato o di emergenza internazionale. Tradizionalmente, l'articolo XXI è stato interpretato in senso ampio, riconoscendo agli Stati un significativo margine di discrezionalità nella sua applicazione. Tuttavia, sviluppi più recenti della giurisprudenza WTO hanno evidenziato la necessità di evitare un uso abusivo di tale disposizione, introducendo forme di controllo volte a verificare la sussistenza di un nesso effettivo tra la misura adottata e la situazione di sicurezza invocata⁵⁸. In questo contesto, il ricorso alle restrizioni alle esportazioni è frequentemente giustificato dagli Stati proprio sulla base di esigenze di sicurezza nazionale e di politica estera⁵⁹, soprattutto in contesti caratterizzati da tensioni geopolitiche. Tali esigenze hanno storicamente rappresentato uno dei principali fondamenti delle politiche di controllo delle esportazioni, ma al tempo stesso pongono il problema del possibile abuso di tali giustificazioni⁶⁰, in quanto il riferimento alla sicurezza nazionale può essere utilizzato in modo estensivo per legittimare misure restrittive difficilmente sindacabili. Il ricorso alla sicurezza nazionale come giustificazione delle restrizioni alle esportazioni presenta, inoltre, un elevato rischio di utilizzo strumentale, in quanto tale categoria consente agli Stati di ampliare in modo significativo la portata delle misure restrittive, incidendo sull'equilibrio tra autonomia statale e disciplina multilaterale⁶¹.

L'applicazione delle eccezioni alle restrizioni alle esportazioni solleva, dunque, questioni particolarmente complesse sul piano giuridico. Da un lato, tali disposizioni svolgono una funzione essenziale nel consentire agli Stati di perseguire obiettivi di interesse pubblico; dall'altro, esse possono essere utilizzate in modo strumentale per giustificare misure protezionistiche. Come

⁵⁷ G. MARCEAU, "WTO and Export Restrictions", in *Journal of World Trade*, 2016, pp. 20-25.

⁵⁸ P. MAVROIDIS, *Trade in Goods*, Oxford University Press, Oxford, 2012, pp. 170-180.

⁵⁹ E. DIJKMAN, *Export Restrictions in the WTO: Limits and Legal Disciplines*, pp. 16-18.

⁶⁰ E. DIJKMAN, *Export Restrictions in the WTO: Limits and Legal Disciplines*, pp. 18-20.

⁶¹ MARUKAWA, *Export restrictions in the Japan-China-U.S. Trilateral relationship*, p. 4.

evidenziato in dottrina, il rischio di abuso delle eccezioni è particolarmente elevato nel caso delle restrizioni alle esportazioni, in quanto tali misure incidono su settori strategici e possono essere giustificate con argomentazioni difficilmente verificabili, quali la sicurezza nazionale o la tutela delle risorse naturali⁶². Ciò solleva interrogativi rilevanti circa l'equilibrio tra autonomia statale e disciplina multilaterale, nonché circa l'effettiva capacità del sistema WTO di prevenire un uso strumentale delle eccezioni.

Alla luce di tali considerazioni, il sistema delle eccezioni del GATT si configura come un meccanismo di bilanciamento tra esigenze contrapposte: da un lato, la liberalizzazione degli scambi e la tutela delle condizioni di concorrenza; dall'altro, il riconoscimento dell'autonomia regolatoria degli Stati. L'efficacia di tale bilanciamento dipende, in larga misura, dall'interpretazione e dall'applicazione delle eccezioni da parte degli organi del WTO, chiamati a garantire che esse non si traducano in strumenti di elusione degli obblighi multilaterali.

6. La prassi applicativa e la giurisprudenza WTO

L'analisi della disciplina delle restrizioni alle esportazioni nel sistema WTO trova un fondamentale banco di prova nella prassi applicativa e nella giurisprudenza sviluppatasi nell'ambito del meccanismo di soluzione delle controversie. È infatti attraverso le decisioni dei *panel* e dell'Organo di Appello che i principi sanciti dal GATT, in particolare dall'articolo XI e dalle relative eccezioni, hanno trovato concreta applicazione e interpretazione, contribuendo a chiarire i limiti entro cui gli Stati possono esercitare il proprio potere regolatorio in materia di esportazioni.

Tra i casi più rilevanti si colloca la controversia *China – Rare Earths*, che ha riguardato le restrizioni imposte dalla Cina all'esportazione di terre rare, tungsteno e molibdeno. In tale contesto, la Cina aveva adottato una serie di misure, tra cui contingenti, dazi all'esportazione e requisiti di licenza, giustificandole con esigenze di tutela ambientale e conservazione delle risorse naturali. Il *panel* e l'Organo di Appello hanno tuttavia ritenuto tali misure incompatibili con gli obblighi assunti dalla Cina nell'ambito del WTO, sottolineando in particolare che le restrizioni all'esportazione non erano accompagnate da analoghe limitazioni alla produzione o al consumo interno. Tale circostanza è stata ritenuta incompatibile con i requisiti dell'articolo XX del GATT, in quanto configurava una discriminazione ingiustificata tra mercato interno e mercato internazionale⁶³.

⁶² C. H. WU, *Law and Politics on Export Restrictions*, Cambridge University Press, Cambridge, 2020, pp. 80-90.

⁶³ G. MARCEAU, "WTO and Export Restrictions", in *Journal of World Trade*, 2016, pp. 20-25.

Le controversie in materia di restrizioni alle esportazioni dimostrano, inoltre, che tali misure sono frequentemente utilizzate per finalità di politica industriale, piuttosto che per esigenze effettive di tutela ambientale o di sicurezza, come riconosciuto anche nella prassi dell'Organizzazione mondiale del commercio⁶⁴. A partire dalla crisi economico-finanziaria globale, si è registrato un incremento significativo delle restrizioni alle esportazioni, che hanno rappresentato una delle categorie di misure più frequentemente adottate dagli Stati nel contesto delle politiche commerciali restrittive⁶⁵.

Un caso strettamente connesso è rappresentato dalla controversia *China – Raw Materials*, nella quale la Cina aveva imposto restrizioni all'esportazione di diverse materie prime, tra cui bauxite, coke e silicio. Anche in questo caso, le misure sono state ritenute incompatibili con l'articolo XI del GATT e non giustificate dalle eccezioni invocate. La decisione ha ribadito che gli Stati non possono utilizzare restrizioni alle esportazioni per favorire le proprie industrie nazionali, garantendo loro un accesso privilegiato a materie prime a basso costo, in quanto ciò altera le condizioni di concorrenza a livello internazionale⁶⁶. Le due controversie citate assumono particolare rilevanza in quanto evidenziano alcuni principi fondamentali della giurisprudenza WTO in materia di restrizioni alle esportazioni. In primo luogo, esse confermano l'interpretazione ampia dell'articolo XI del GATT, che ricomprende nel divieto tutte le misure idonee a limitare i flussi commerciali, indipendentemente dalla loro forma. In secondo luogo, esse chiariscono che le eccezioni previste dall'articolo XX devono essere applicate in modo rigoroso, richiedendo una reale coerenza tra le misure adottate e gli obiettivi perseguiti. In particolare, è stato affermato il principio secondo cui le restrizioni alle esportazioni devono essere accompagnate da politiche interne coerenti, al fine di evitare forme di protezionismo dissimulato⁶⁷.

Accanto a tali casi, la prassi più recente evidenzia come le restrizioni alle esportazioni siano state ampiamente utilizzate anche in contesti di crisi globale. Un esempio significativo è rappresentato dalle misure adottate da numerosi Stati durante la pandemia di COVID-19, che hanno imposto limitazioni all'esportazione di dispositivi medici, farmaci e altri beni essenziali al fine di garantire l'approvvigionamento interno. Tali misure, pur giustificate da esigenze di tutela della salute pubblica, hanno sollevato rilevanti questioni in relazione alla loro compatibilità con il diritto WTO e al rischio di frammentazione del commercio internazionale⁶⁸. In un quadro più ampio, la

⁶⁴ MARUKAWA, *Export restrictions in the Japan-China-U.S. Trilateral relationship*, p. 18.

⁶⁵ I. ESPA, G. SACERDOTI, *Export Restrictions on Critical Minerals and Metals*, Cambridge University Press, Cambridge, 2015, pp. 69–70.

⁶⁶ P. MAVROIDIS, *Trade in Goods*, Oxford University Press, Oxford, 2012, pp. 180-190.

⁶⁷ P. VAN DEN BOSSCHE and W. ZDOUC, *The Law and Policy of the World Trade Organization: Text, Cases and Materials*, 3rd ed., Cambridge University Press 2017 Press, Cambridge, 2015, pp. 570-580.

⁶⁸ U. H. GHORI, *Export Restrictions and Export Controls*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham, 2021, pp. 50-60.

prassi internazionale dimostra come le restrizioni alle esportazioni costituiscano uno strumento ampiamente utilizzato non solo nell'ambito del commercio, ma anche come mezzo di pressione politica e di attuazione di sanzioni internazionali⁶⁹. Esse sono infatti frequentemente impiegate per isolare Stati, entità o individui, limitando l'accesso a beni, tecnologie e risorse strategiche, sia attraverso sanzioni collettive adottate nell'ambito delle Nazioni Unite, sia mediante misure unilaterali adottate da singoli Stati o organizzazioni regionali. La diffusione di tali pratiche evidenzia la crescente interconnessione tra diritto del commercio internazionale e diritto internazionale generale⁷⁰, nonché la complessità del quadro normativo in cui si inseriscono le restrizioni alle esportazioni.

La diffusione di restrizioni alle esportazioni in situazioni di emergenza evidenzia, ancora una volta, la tensione tra le esigenze di liberalizzazione degli scambi e la necessità per gli Stati di intervenire per proteggere interessi fondamentali. In tali contesti, il ricorso alle eccezioni previste dal GATT assume un ruolo centrale, ma al tempo stesso solleva interrogativi circa il rischio di un utilizzo eccessivamente ampio e discrezionale di tali strumenti.

Nel complesso, la giurisprudenza WTO e la prassi applicativa confermano la centralità delle restrizioni alle esportazioni come strumento di politica economica e strategica. Al tempo stesso, esse evidenziano i limiti del sistema multilaterale nel disciplinare in modo uniforme tali misure, lasciando spazio a margini di intervento statale che possono incidere significativamente sulle dinamiche del commercio internazionale. In questo senso, i casi esaminati mettono in luce la persistente tensione tra sovranità statale e governance globale, che rappresenta uno degli elementi caratterizzanti del diritto del commercio internazionale contemporaneo.

L'esperienza recente evidenzia, inoltre, che l'efficacia delle restrizioni alle esportazioni è fortemente condizionata dalla cosiddetta "*foreign availability*", ossia dalla possibilità per gli Stati destinatari di reperire beni equivalenti da fonti alternative. In un contesto di crescente interdipendenza economica, tale fattore tende a ridurre l'efficacia delle misure restrittive, rendendole spesso incapaci di raggiungere gli obiettivi perseguiti⁷¹.

Tale evoluzione è stata accompagnata da un crescente problema di trasparenza, in quanto le informazioni relative all'adozione e all'applicazione delle restrizioni alle esportazioni risultano

⁶⁹ E. DIJKMAN, *Export Restrictions in the WTO: Limits and Legal Disciplines*, pp. 20-22.

⁷⁰ E. DIJKMAN, *Export Restrictions in the WTO: Limits and Legal Disciplines*, pp. 22-24.

⁷¹ MARUKAWA, *Export restrictions in the Japan-China-U.S. Trilateral relationship*, p. 22.

spesso incomplete o difficilmente accessibili, rendendo più complesso il monitoraggio di tali misure a livello multilaterale⁷².

7. Considerazioni conclusive

L'analisi delle restrizioni alle esportazioni nel sistema WTO ha evidenziato come il commercio internazionale contemporaneo sia caratterizzato da una costante tensione tra liberalizzazione degli scambi e tutela degli interessi strategici degli Stati. Sebbene il sistema multilaterale persegua l'obiettivo di ridurre gli ostacoli al commercio, la disciplina delle esportazioni continua a lasciare agli Stati significativi margini di intervento, soprattutto in relazione a beni considerati strategici, risorse naturali e tecnologie sensibili.

L'esame delle restrizioni quantitative, delle misure indirette, dei dazi all'esportazione e delle eccezioni previste dagli articoli XX e XXI del GATT ha mostrato come tali strumenti siano frequentemente utilizzati non solo per finalità economiche, ma anche per esigenze di sicurezza nazionale, politica industriale e tutela degli interessi pubblici fondamentali. Parallelamente, la prassi applicativa e la giurisprudenza WTO hanno evidenziato la difficoltà di individuare un equilibrio stabile tra autonomia regolatoria degli Stati ed esigenze di prevedibilità e non discriminazione proprie del sistema commerciale multilaterale.

In questo contesto, emerge con particolare evidenza la crescente centralità del controllo statale sulle esportazioni, quale insieme di strumenti normativi e amministrativi attraverso cui gli Stati disciplinano il trasferimento internazionale di beni, tecnologie e prodotti a duplice uso. Le restrizioni alle esportazioni non si limitano infatti a incidere sui flussi commerciali in senso stretto, ma si inseriscono in strategie più ampie di sicurezza, politica estera e governance economica.

Alla luce di tali sviluppi, il capitolo successivo sarà dedicato all'analisi del sistema dei controlli statali sulle esportazioni, soffermandosi sulle finalità e sulle funzioni dell'*export control*, sugli strumenti giuridici utilizzati dagli Stati, sul rapporto tra sicurezza nazionale e commercio internazionale, nonché sul ruolo crescente attribuito agli operatori economici e ai meccanismi di *compliance*. L'esame di tali profili consentirà di comprendere come il controllo delle esportazioni rappresenti oggi uno degli strumenti principali attraverso cui gli Stati cercano di governare le interdipendenze economiche e tecnologiche della globalizzazione contemporanea.

⁷² I. ESPA, G. SACERDOTI, *Export Restrictions on Critical Minerals and Metals*, Cambridge University Press, Cambridge, 2015, p. 71

CAPITOLO 4

IL CONTROLLO STATALE SULLE ESPORTAZIONI

Il presente capitolo analizza il sistema dei controlli statali sulle esportazioni, soffermandosi sulle finalità, sugli strumenti giuridici e sulle implicazioni economiche e geopolitiche dell'*export control* nel commercio internazionale contemporaneo. L'attenzione sarà rivolta al ruolo crescente che tali controlli assumono nella regolazione dei flussi di beni, tecnologie e prodotti a duplice uso, in un contesto caratterizzato da forte interdipendenza economica e crescente rilevanza delle esigenze di sicurezza nazionale.

Dopo aver esaminato le funzioni dei controlli all'esportazione e i modelli organizzativi adottati a livello nazionale e sovranazionale, il capitolo approfondirà i principali strumenti giuridici utilizzati dagli Stati, quali sistemi autorizzatori, liste di controllo, misure di verifica dell'utilizzatore finale e programmi di *compliance*. Successivamente, saranno analizzati i rapporti tra *export control*, sicurezza nazionale, politica estera e regimi sanzionatori internazionali, evidenziando le tensioni esistenti tra apertura dei mercati e tutela degli interessi strategici degli Stati.

Infine, il capitolo prenderà in considerazione il ruolo degli operatori economici nel sistema dei controlli all'esportazione e il regime delle sanzioni applicabili in caso di violazione, al fine di evidenziare come il controllo delle esportazioni si configuri oggi come un sistema multilivello e

condiviso, nel quale autorità pubbliche e soggetti privati cooperano nella gestione dei rischi connessi ai commerci internazionali.

1. Le finalità e la funzione dei controlli all'esportazione

Nel sistema dei controlli sulle esportazioni, l'individuazione delle autorità competenti rappresenta un elemento centrale per comprendere il grado di effettività e rigidità della disciplina, ma tale profilo organizzativo non può essere analizzato isolatamente rispetto alle finalità che il sistema stesso persegue. I controlli all'esportazione si configurano infatti come uno strumento giuridico complesso, collocato all'intersezione tra esigenze di sicurezza, interessi economici e obiettivi di politica estera, il cui funzionamento dipende da un delicato equilibrio tra più interessi concorrenti¹.

A livello sovranazionale, nell'Unione Europea il quadro normativo è definito dal Regolamento (UE) 2021/821, che stabilisce una disciplina armonizzata per i beni a duplice uso. Tuttavia, l'Unione non esercita direttamente il potere autorizzatorio: essa fissa regole comuni e liste di controllo, ma lascia agli Stati membri la competenza concreta nel rilascio delle licenze e nell'attuazione dei controlli.

Ne deriva un modello "ibrido", nel quale coesistono uniformità normativa e pluralità amministrativa, che riflette proprio la necessità di conciliare esigenze di coordinamento con il mantenimento della sovranità nazionale in materia di sicurezza e politica estera².

Tale modello è stato ulteriormente rafforzato dall'evoluzione del diritto dell'Unione, che ha progressivamente ampliato non solo l'ambito oggettivo dei controlli, ma anche gli obblighi di coordinamento tra Stati membri. In particolare, il Regolamento (UE) 2021/821 introduce strumenti di cooperazione rafforzata, come lo scambio di informazioni tra autorità nazionali e il meccanismo di consultazione preventiva in caso di diniego di licenze, al fine di evitare fenomeni di *forum shopping* tra operatori economici. Inoltre, il sistema europeo attribuisce crescente rilievo al controllo delle tecnologie emergenti e dei trasferimenti immateriali, evidenziando una progressiva adattabilità della disciplina alle nuove sfide poste dalla digitalizzazione e dalla globalizzazione dei flussi tecnologici³.

¹ C. HOFHANSEL, *Commercial Competition and National Security*, Praeger, 1996, pp. 41-42.

² C. HOFHANSEL, *Commercial Competition and National Security*, Praeger, 1996, pp. 53-55.

³ COMMISSIONE EUROPEA, *EU Dual-Use Export controls – Implementation Guidance*, 2021, pp. 15-18.

In Italia, l'autorità principale competente è il Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale, che opera attraverso strutture specializzate come l'UAMA. Questo assetto riflette una tendenza tipica dei sistemi europei continentali, caratterizzati da un certo grado di centralizzazione amministrativa: la funzione decisionale è concentrata in pochi organi, mentre le attività tecniche e di supporto sono delegate ad agenzie subordinate o coordinate⁴. Tale modello favorisce una maggiore coerenza nelle decisioni e una più agevole implementazione delle politiche, ma può risultare più permeabile a logiche politico-economiche, soprattutto quando vi è una stretta interazione tra amministrazione e sistema industriale⁵.

Il confronto con gli Stati Uniti evidenzia differenze significative. Negli USA, infatti, il sistema delle autorità competenti è fortemente frammentato e distribuito tra diverse agenzie federali, tra cui il *Bureau of Industry and Security* per i beni dual-use e il *Directorate of Defense Trade Controls* per i materiali militari. A questi si affiancano il Dipartimento della Difesa e altre istituzioni con competenze specifiche, creando un sistema multilivello e complesso. Questa frammentazione istituzionale comporta spesso conflitti tra agenzie e rallentamenti decisionali, ma al tempo stesso rende il sistema più resistente alle pressioni esterne e più orientato alla tutela della sicurezza nazionale⁶.

Le differenze organizzative tra i due modelli si comprendono appieno solo alla luce delle diverse finalità perseguite dai controlli all'esportazione. In primo luogo, tali controlli svolgono una funzione di promozione e regolazione del commercio internazionale, poiché il commercio rappresenta un elemento essenziale per lo sviluppo economico e per la competitività industriale, ma deve essere disciplinato per evitare effetti contrari agli interessi strategici dello Stato⁷. Accanto alla dimensione commerciale, emerge con forza la finalità di tutela della sicurezza nazionale, che si traduce nella limitazione del trasferimento di beni e tecnologie suscettibili di utilizzo militare o dual-use verso soggetti sensibili. In questo contesto, strumenti come le liste di controllo – tra cui la *U.S. Munitions List* (USML) e la *Commerce Control List* (CCL) – consentono di individuare i beni strategici e di sottoporli a regimi autorizzatori differenziati⁸.

Una terza funzione fondamentale è rappresentata dal perseguimento degli obiettivi di politica estera, che includono anche la promozione dei diritti umani. I controlli all'esportazione possono infatti essere utilizzati come strumenti di pressione nei confronti di determinati Paesi,

⁴ C. HOFHANSEL, *Commercial Competition and National Security*, Praeger, 1996, pp. 58-60.

⁵ *Ibidem*.

⁶ *Ibidem*.

⁷ A. MORRISSEY, *Export Control and Human Rights*, Jurimetrics, 1980, pp. 158-159.

⁸ J. COOK, *Export control Reform Initiative*, IEEE Aerospace Conference, 2016, pp. 1-2.

inserendosi in una più ampia strategia di influenza internazionale⁹. Queste tre finalità – commercio, sicurezza e politica estera – si intrecciano costantemente, generando tensioni e problemi di bilanciamento. In dottrina, tale intreccio è stato letto come espressione della natura “funzionale” del diritto del commercio internazionale, nel quale gli strumenti giuridici non sono neutrali, ma riflettono scelte politiche e strategiche degli Stati. In particolare, è stato osservato come i controlli all'esportazione costituiscano una deroga strutturale al principio di libertà degli scambi, giustificata dalla necessità di tutelare interessi essenziali della comunità internazionale, tra cui la sicurezza collettiva e la non proliferazione. In questa prospettiva, il bilanciamento tra apertura commerciale e restrizioni si inserisce nel più ampio quadro delle eccezioni previste dal diritto internazionale economico¹⁰. Un esempio significativo è rappresentato dall'impatto economico di controlli eccessivamente restrittivi: nel settore aerospaziale, l'applicazione rigida delle norme ITAR ha comportato una perdita di competitività per le imprese statunitensi, rendendo necessarie riforme volte a rendere il sistema più efficiente¹¹.

La dimensione dei controlli all'esportazione non è tuttavia soltanto nazionale, ma anche internazionale e multilaterale. I regimi multilaterali di controllo (MERCs), quali il *Nuclear Suppliers Group* (NSG), il *Missile Technology Control Regime* (MTCR) o il *Wassenaar Arrangement*, nascono dall'esigenza di coordinare le politiche degli Stati al fine di prevenire la proliferazione di tecnologie sensibili¹². Tuttavia, nonostante tale cooperazione, le decisioni in materia di esportazione restano in larga misura di competenza nazionale, con conseguenti problemi di coordinamento e critiche da parte dei Paesi in via di sviluppo, che percepiscono tali regimi come limitativi del libero commercio¹³.

In questo contesto, va inoltre evidenziato come la progressiva digitalizzazione dei processi produttivi e la diffusione delle tecnologie dell'informazione abbiano reso sempre più difficile delimitare l'oggetto stesso dei controlli, imponendo agli Stati di estendere la disciplina anche ai trasferimenti immateriali di tecnologia (c.d. *intangible technology transfers*), come il trasferimento di *know-how* tramite software, cloud o comunicazioni elettroniche. Ciò ha comportato un ampliamento significativo dell'ambito applicativo delle normative di *export control*, con rilevanti implicazioni anche per università, centri di ricerca e imprese operanti nei settori ad alta intensità tecnologica¹⁴.

⁹ A. MORRISSEY, *Export Control and Human Rights*, Jurimetrics, 1980, pp. 160-161.

¹⁰ G. BARTOLINI, *Diritto del commercio internazionale*, Giappichelli, Torino, 2020, pp. 145-147.

¹¹ J. COOK, *Export control Reform Initiative*, IEEE Aerospace Conference, 2016, pp. 2-3.

¹² A. LATHAM, B. BOW, *Multilateral Export control Regimes*, International Journal, 1998, pp. 469-470.

¹³ A. LATHAM, B. BOW, *Multilateral Export control Regimes*, International Journal, 1998, pp. 481-482.

¹⁴ COMMISSIONE EUROPEA, *EU Dual-Use Export controls*, 2021, pp. 22-24.

Un ulteriore sviluppo significativo riguarda la crescente “privatizzazione” dei controlli, ossia il coinvolgimento diretto degli operatori economici nell’attività di vigilanza. Iniziative come l’*Enhanced Proliferation Control Initiative* (EPCI) hanno infatti trasferito sulle imprese l’onere di verificare la destinazione finale dei beni esportati e l’identità degli utilizzatori, introducendo obblighi di *due diligence* e sistemi di *compliance* interna¹⁵. In questo modo, il controllo non è più esercitato esclusivamente dall’autorità pubblica, ma diventa una funzione condivisa tra Stato e settore privato.

L’analisi complessiva mostra quindi che il grado di centralizzazione delle autorità competenti incide profondamente sul funzionamento del sistema, ma non determina automaticamente la severità dei controlli. Un modello più centralizzato, come quello europeo, può risultare più permissivo se inserito in un contesto di forte cooperazione con l’industria, mentre un sistema frammentato come quello statunitense può produrre controlli più rigorosi proprio in virtù dei conflitti interni e della maggiore autonomia delle istituzioni coinvolte. In questo senso, la configurazione delle autorità competenti non è solo un dato organizzativo, ma riflette un equilibrio più ampio tra interessi economici, sicurezza e politica estera.

In una prospettiva sistematica, il diritto dei controlli all’esportazione può essere letto come uno dei principali strumenti attraverso cui gli Stati cercano di governare le interdipendenze generate dalla globalizzazione economica. Esso si colloca infatti al confine tra diritto internazionale, diritto dell’Unione europea e diritto interno, dando luogo a un sistema multilivello nel quale le competenze sono distribuite tra diversi attori istituzionali. Tale configurazione riflette una tensione strutturale tra esigenze di apertura dei mercati e necessità di controllo, che si manifesta in modo particolarmente evidente nei settori ad alta tecnologia e a elevato rischio di proliferazione. In questo senso, i controlli all’esportazione non rappresentano soltanto uno strumento tecnico di regolazione del commercio, ma costituiscono un elemento essenziale della governance economica globale, contribuendo a definire gli equilibri tra sicurezza, sviluppo economico e cooperazione internazionale¹⁶.

2. Gli strumenti giuridici dei controlli all’esportazione

I controlli all’esportazione si concretizzano attraverso un insieme articolato di strumenti giuridici che consentono alle autorità pubbliche di regolare, limitare o vietare il trasferimento internazionale di beni, tecnologie e servizi. Tali strumenti si sono progressivamente evoluti,

¹⁵ A. PROFFITT DUPRE, *Foreign Duty: Export-Control Role Goes Private*, *Business Law Today*, 1992, pp. 46-47.

¹⁶ T. TREVES, *Diritto internazionale*, Giuffrè, Milano, 2022, pp. 410-412.

assumendo forme sempre più sofisticate, in risposta alla crescente complessità dei mercati globali e dei rischi connessi alla proliferazione tecnologica. Uno dei principali strumenti è rappresentato dalle liste di controllo, che individuano i beni e le tecnologie soggetti a restrizioni.

Nel sistema statunitense, le due liste fondamentali sono la *U.S. Munitions List* (USML)¹⁷ e la *Commerce Control List* (CCL)¹⁸, le quali riflettono una distinzione tra materiali strettamente militari e beni a duplice uso. La prima, disciplinata dall'ITAR¹⁹, comprende prodotti e tecnologie specificamente progettati per applicazioni militari; la seconda, regolata dall'EAR²⁰, contiene

¹⁷ La *U.S. Munitions List* (USML) costituisce uno degli strumenti fondamentali del sistema statunitense di controllo delle esportazioni ed è prevista nell'ambito dell'*International Traffic in Arms Regulations* (ITAR). Essa contiene l'elenco dei materiali, delle tecnologie e dei servizi direttamente connessi alla difesa, identificati come *defense articles* e *defense services*, la cui esportazione è soggetta a un regime particolarmente restrittivo. La struttura della lista è articolata in categorie merceologiche (ad esempio armi leggere, munizioni, veicoli militari, sistemi aerospaziali), e la sua funzione principale è quella di distinguere i beni a uso strettamente militare da quelli dual-use, che ricadono invece sotto la disciplina dell'*Export Administration Regulations* (EAR). L'inclusione di un bene nella USML comporta l'obbligo di ottenere un'autorizzazione preventiva da parte del Dipartimento di Stato e implica controlli più rigorosi rispetto ad altri regimi esportativi, in ragione della rilevanza di tali beni per la sicurezza nazionale e la politica estera degli Stati Uniti. Sul punto, v. in particolare BUREAU OF INDUSTRY AND SECURITY, *Export Control Law and Regulations Handbook*, U.S. Department of Commerce, Washington D.C., 2022, pp. 20-25.

¹⁸ La *Commerce Control List* (CCL) rappresenta uno degli strumenti centrali del sistema statunitense di controllo delle esportazioni ed è disciplinata nell'ambito dell'*Export Administration Regulations* (EAR). Essa include un'ampia gamma di beni, tecnologie e software a duplice uso (*dual-use*), ossia suscettibili di impiego sia civile sia militare. La lista è organizzata in categorie e gruppi tecnici (*Export Control Classification Numbers* – ECCN), che consentono di classificare con precisione i prodotti e di determinare il livello di controllo applicabile in base a vari fattori, tra cui il Paese di destinazione, l'utilizzatore finale e l'uso previsto. A differenza della U.S. Munitions List, la CCL si caratterizza per un approccio più flessibile e modulare, che permette di bilanciare le esigenze di sicurezza nazionale con quelle di competitività economica, consentendo in alcuni casi esportazioni senza licenza o con autorizzazioni semplificate. Sul punto, v. in particolare BUREAU OF INDUSTRY AND SECURITY, *Export Control Law and Regulations Handbook*, U.S. Department of Commerce, Washington D.C., 2022, pp. 25-32.

¹⁹ L'*International Traffic in Arms Regulations* (ITAR) costituisce il principale regime normativo statunitense in materia di controllo delle esportazioni di materiali militari ed è adottato in attuazione dell'*Arms Export Control Act*. Esso disciplina l'esportazione, la riesportazione e il trasferimento di articoli, servizi e dati tecnici inclusi nella *U.S. Munitions List* (USML), imponendo un sistema autorizzatorio particolarmente rigoroso, gestito dal *Directorate of Defense Trade Controls* (DDTC) del Dipartimento di Stato. L'ITAR si caratterizza per l'ampiezza della sua portata applicativa, che include anche i trasferimenti immateriali di tecnologia (ad esempio tramite comunicazioni elettroniche) e per la sua estensione extraterritoriale, che può coinvolgere soggetti stranieri che trattano materiali di origine statunitense. La violazione delle norme ITAR comporta sanzioni particolarmente severe, sia di natura amministrativa sia penale, riflettendo la centralità della sicurezza nazionale nel sistema di controllo delle esportazioni degli Stati Uniti. Sul punto, v. in particolare BUREAU OF INDUSTRY AND SECURITY, *Export Control Law and Regulations Handbook*, U.S. Department of Commerce, Washington D.C., 2022, pp. 15-20.

²⁰ Le *Export Administration Regulations* (EAR) costituiscono il principale quadro normativo statunitense per il controllo delle esportazioni di beni, tecnologie e software a duplice uso (*dual-use*), nonché di alcuni prodotti puramente civili che possono avere rilevanza strategica. Le EAR sono amministrate dal *Bureau of Industry and Security* (BIS) del Dipartimento del Commercio e si applicano non solo alle esportazioni dirette dagli Stati Uniti, ma anche alle riesportazioni e ai trasferimenti all'estero di beni di origine statunitense, in virtù della loro estensione extraterritoriale. Il sistema si basa su una classificazione dei prodotti attraverso gli *Export Control Classification Numbers* (ECCN), contenuti nella *Commerce Control List*, e su una valutazione caso per caso che tiene conto della destinazione geografica, dell'utilizzatore finale e dell'uso previsto. Rispetto all'ITAR, le EAR presentano un approccio più flessibile, consentendo in determinati casi l'esportazione senza licenza o mediante autorizzazioni generali, al fine di bilanciare le esigenze di sicurezza con quelle di competitività economica. Sul punto, v. in particolare BUREAU OF INDUSTRY AND SECURITY, *Export Control Law and Regulations Handbook*, U.S. Department of Commerce, Washington D.C., 2022, pp. 30-40.

categorie più ampie e tecnicamente definite, che consentono una maggiore flessibilità nell'individuazione dei beni controllati²¹.

Le liste di controllo operano in combinazione con un secondo strumento fondamentale: il sistema di autorizzazioni (*licensing system*). In base a tale sistema, l'esportazione di determinati beni è subordinata al rilascio di una licenza da parte dell'autorità competente. La concessione della licenza avviene sulla base di una valutazione che tiene conto di diversi fattori, tra cui la natura del bene, il Paese di destinazione, l'utilizzatore finale e l'uso previsto. Questo meccanismo consente di esercitare un controllo selettivo e caso per caso, evitando sia restrizioni generalizzate sia lacune nel sistema di sicurezza²².

Nel sistema statunitense, il meccanismo autorizzatorio è ulteriormente articolato attraverso diverse tipologie di licenze, che includono licenze individuali, licenze generali e autorizzazioni specifiche per determinate categorie di beni o destinatari. Tale differenziazione consente di calibrare l'intensità del controllo in funzione del rischio associato all'operazione, introducendo un approccio basato sul rischio (*risk-based approach*) che è stato progressivamente recepito anche in ambito europeo. Questo modello mira a coniugare efficienza amministrativa e tutela della sicurezza, evitando un eccessivo appesantimento burocratico delle operazioni commerciali lecite²³.

Accanto al *licensing*, assumono rilievo crescente le misure di controllo sull'uso finale (*end-use and end-user controls*). Tali strumenti mirano a prevenire che beni apparentemente innocui vengano impiegati per finalità proibite, come lo sviluppo di armi di distruzione di massa. In questa prospettiva, iniziative come l'Enhanced Proliferation Control Initiative (EPCI) hanno introdotto obblighi particolarmente stringenti, imponendo agli esportatori di verificare non solo la natura del prodotto, ma anche la destinazione finale e l'identità dell'utilizzatore. Il principio del *know your customer*²⁴ rappresenta l'espressione più significativa di questo approccio²⁵.

²¹ J. COOK, *Export control Reform Initiative*, IEEE Aerospace Conference, 2016, pp. 1-2.

²² C. HOFHANSEL, *Commercial Competition and National Security*, Praeger, 1996, p. 44.

²³ BUREAU OF INDUSTRY AND SECURITY, *Export control Law and Regulations Handbook*, U.S. Department of Commerce, 2022, pp. 35-38.

²⁴ Il principio del *know your customer* (KYC) costituisce uno degli elementi fondamentali dei sistemi moderni di controllo delle esportazioni, imponendo agli operatori economici un obbligo di diligenza nella verifica dell'identità, dell'affidabilità e delle intenzioni del cliente. In particolare, tale principio richiede all'esportatore di raccogliere e analizzare informazioni sufficienti sull'utilizzatore finale (*end-user*) e sull'uso previsto del bene (*end-use*), al fine di individuare eventuali segnali di rischio (*red flags*) che possano indicare un possibile impiego illecito o una deviazione verso programmi di proliferazione. Il KYC si inserisce in un più ampio sistema di responsabilizzazione degli operatori, rafforzato da iniziative come l'*Enhanced Proliferation Control Initiative* (EPCI), e si traduce nella necessità di adottare procedure interne di controllo e verifica, anche attraverso programmi di *compliance* aziendale. La mancata osservanza di tali obblighi può comportare responsabilità per l'operatore, anche in assenza di una violazione formale delle liste di controllo, qualora emerga che l'esportatore avrebbe dovuto ragionevolmente sospettare un uso improprio dei beni. Sul punto, v. in particolare INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE, *Export Controls and Compliance Guidelines*, ICC Publishing, Paris, 2019, pp. 45-50.

Un ulteriore elemento di rilievo è costituito dall'estensione extraterritoriale dei controlli, che consente di applicare la normativa anche al di fuori dei confini nazionali. In particolare, la disciplina statunitense prevede che determinati obblighi si applichino ai cittadini e alle imprese statunitensi operanti all'estero, nonché alle operazioni di riesportazione di beni e tecnologie, indipendentemente dalla loro origine. Tale estensione rappresenta una significativa innovazione rispetto al passato e riflette l'esigenza di evitare elusioni del sistema di controllo attraverso triangolazioni internazionali²⁶.

Parallelamente, si è sviluppato un sistema di sanzioni e misure repressive, volto a garantire l'effettività delle norme. Le violazioni dei controlli all'esportazione possono comportare sanzioni amministrative, civili e penali, tra cui multe di elevato importo, revoca dei privilegi di esportazione e, nei casi più gravi, pene detentive. L'inasprimento delle sanzioni risponde alla necessità di rafforzare la deterrenza e di contrastare efficacemente comportamenti illeciti in un contesto caratterizzato da elevata mobilità dei capitali e delle tecnologie²⁷.

Accanto agli strumenti tradizionali, negli ultimi decenni si è assistito allo sviluppo di meccanismi di *compliance* interna alle imprese. Le aziende sono sempre più chiamate a dotarsi di programmi interni di controllo (*Internal Compliance Programs*), finalizzati a monitorare le operazioni di esportazione, individuare eventuali rischi e garantire il rispetto della normativa. In tale ambito, assume un ruolo centrale la figura della *compliance supervisor*, responsabile della verifica delle transazioni, della documentazione e dei segnali di possibili violazioni²⁸.

Infine, i controlli all'esportazione si avvalgono anche di strumenti di cooperazione internazionale, che si traducono nella condivisione di informazioni, nella creazione di liste comuni e nel coordinamento delle politiche nazionali. La cooperazione tra Stati è essenziale per garantire l'efficacia del sistema, evitando che differenze normative possano essere sfruttate per aggirare i controlli. In questo contesto, i regimi multilaterali contribuiscono a uniformare gli standard e a rafforzare la capacità di prevenzione della proliferazione²⁹.

In conclusione, gli strumenti giuridici dei controlli all'esportazione si caratterizzano per la loro eterogeneità e complementarità. Essi operano congiuntamente, formando un sistema integrato che combina regole formali, meccanismi autorizzatori, obblighi di diligenza e strumenti repressivi. La loro efficacia dipende non solo dalla qualità delle norme, ma anche dalla capacità di

²⁵ A. PROFFITT DUPRE, *Foreign Duty: Export-Control Role Goes Private*, *Business Law Today*, 1992, pp. 46-47.

²⁶ A. PROFFITT DUPRE, *Foreign Duty: Export-Control Role Goes Private*, *Business Law Today*, 1992, pp. 47-48.

²⁷ J. COOK, *Export control Reform Initiative*, IEEE Aerospace Conference, 2016, p. 6.

²⁸ A. PROFFITT DUPRE, *Foreign Duty: Export-Control Role Goes Private*, *Business Law Today*, 1992, pp. 48-49.

²⁹ A. LATHAM, B. BOW, *Multilateral Export control Regimes*, *International Journal*, 1998, pp. 469-470.

coordinamento tra autorità pubbliche e operatori privati, nonché dal grado di cooperazione internazionale.

3. Le misure connesse a sicurezza nazionale, politica estera e regimi sanzionatori

I controlli all'esportazione rappresentano uno degli strumenti principali attraverso cui gli Stati perseguono obiettivi di sicurezza nazionale e di politica estera, collocandosi al crocevia tra diritto, economia e geopolitica. Essi non si limitano a regolare il commercio internazionale, ma costituiscono un mezzo attraverso il quale gli Stati influenzano i comportamenti di altri attori internazionali, prevenendo rischi e promuovendo determinati valori.

La prima e più rilevante finalità è la tutela della sicurezza nazionale, intesa come protezione da minacce derivanti dalla diffusione di tecnologie sensibili. In particolare, i controlli mirano a impedire che beni dual-use o materiali strategici possano essere utilizzati per scopi militari, contribuendo allo sviluppo di armamenti convenzionali o di armi di distruzione di massa. L'ordinamento statunitense ha tradizionalmente posto grande enfasi su questo aspetto, prevedendo la possibilità di limitare le esportazioni ogniquale volta esse possano compromettere la sicurezza del Paese o dei suoi alleati³⁰. Tale impostazione si riflette nella struttura normativa, che distingue chiaramente tra beni militari e beni a duplice uso, sottoponendoli a regimi di controllo differenziati ma complementari.

Accanto alla sicurezza nazionale, i controlli all'esportazione svolgono una funzione essenziale nella realizzazione della politica estera. Gli Stati utilizzano tali strumenti per esercitare pressione su determinati Paesi, per rafforzare alleanze o per disincentivare comportamenti ritenuti contrari al diritto internazionale. In questo senso, le restrizioni alle esportazioni possono essere considerate una forma di diplomazia economica, che consente di incidere sulle relazioni internazionali senza ricorrere a strumenti più coercitivi. Il collegamento tra *export control* e politica estera emerge chiaramente nella prassi statunitense, dove la normativa prevede esplicitamente che i controlli possano essere adottati per perseguire obiettivi di politica internazionale, inclusa la promozione dei diritti umani³¹.

Un ulteriore ambito di applicazione è rappresentato dai regimi sanzionatori, che costituiscono una delle manifestazioni più incisive dei controlli all'esportazione. Le sanzioni possono assumere diverse forme, tra cui embarghi totali o parziali, divieti di esportazione verso specifici Paesi o soggetti, e restrizioni settoriali. Esse vengono spesso adottate nell'ambito di

³⁰ C. HOFHANSEL, *Commercial Competition and National Security*, Praeger, 1996, pp. 43-44.

³¹ A. MORRISSEY, *Export Control and Human Rights*, Jurimetrics, 1980, pp. 160-161.

strategie multilaterali, come quelle promosse dalle Nazioni Unite o da organizzazioni regionali, ma possono anche essere introdotte unilateralmente da singoli Stati. In entrambi i casi, i controlli all'esportazione fungono da strumento operativo per dare attuazione concreta alle sanzioni³².

La dimensione multilaterale assume un ruolo particolarmente rilevante nella lotta alla proliferazione. I regimi multilaterali di controllo delle esportazioni, come il Nuclear Suppliers Group o il Missile Technology Control Regime, mirano a coordinare le politiche degli Stati al fine di evitare che tecnologie sensibili possano essere trasferite a soggetti non affidabili. Tali regimi si fondano su accordi volontari e su meccanismi di cooperazione, che includono lo scambio di informazioni e l'armonizzazione delle liste di controllo. Tuttavia, essi presentano anche limiti significativi, legati alla mancanza di vincolatività giuridica e alle divergenze tra gli interessi degli Stati partecipanti³³.

Le misure di sicurezza e politica estera si confrontano costantemente con le esigenze del commercio internazionale, dando luogo a tensioni difficili da risolvere. Da un lato, restrizioni troppo rigide possono penalizzare la competitività delle imprese e incentivare la delocalizzazione o l'elusione delle norme; dall'altro, controlli insufficienti possono compromettere la sicurezza e la credibilità internazionale dello Stato. Questa tensione emerge chiaramente nei dibattiti sulla riforma dei controlli negli Stati Uniti, dove si è cercato di bilanciare la necessità di proteggere le tecnologie sensibili con quella di non ostacolare eccessivamente l'industria nazionale³⁴.

Inoltre, l'efficacia delle misure connesse alla sicurezza e alla politica estera dipende in larga misura dalla capacità degli Stati di prevenire e contrastare comportamenti elusivi. Come evidenziato nel caso tedesco, pratiche di aggiramento dei controlli, collusioni tra imprese e autorità, e carenze amministrative possono compromettere il funzionamento del sistema, rendendo necessarie riforme volte a rafforzare i meccanismi di controllo e di *enforcement*³⁵. Ciò dimostra che la mera esistenza di norme restrittive non è sufficiente, se non accompagnata da un adeguato apparato istituzionale e da una cultura della *compliance*.

In conclusione, le misure connesse alla sicurezza nazionale, alla politica estera e ai regimi sanzionatori costituiscono il nucleo più politico e strategico dei controlli all'esportazione. Esse riflettono le priorità degli Stati e la loro posizione nel sistema internazionale, evidenziando come il diritto dell'*export control* sia profondamente influenzato da fattori geopolitici e da dinamiche di

³² A. MORRISSEY, *Export Control and Human Rights*, Jurimetrics, 1980, pp. 158-159.

³³ A. LATHAM, B. BOW, *Multilateral Export control Regimes*, International Journal, 1998, pp. 469-472.

³⁴ J. COOK, *Export control Reform Initiative*, IEEE Aerospace Conference, 2016, pp. 2-3.

³⁵ C. HOFHANSEL, *Commercial Competition and National Security*, Praeger, 1996, pp. 63-64.

potere. La loro evoluzione continua testimonia la difficoltà di conciliare interessi economici e esigenze di sicurezza in un contesto globale sempre più interdipendente.

4. La responsabilità dell'operatore economico

Nel sistema dei controlli all'esportazione, la figura dell'operatore economico assume un ruolo sempre più centrale, segnando un'evoluzione significativa rispetto ai modelli tradizionali fondati esclusivamente sull'intervento pubblico. Se in origine il controllo era esercitato prevalentemente dalle autorità statali attraverso licenze e divieti, l'evoluzione normativa e la crescente complessità dei traffici internazionali hanno portato a una progressiva attribuzione di responsabilità dirette agli operatori privati. Tale trasformazione è strettamente connessa alla difficoltà per lo Stato di monitorare in modo capillare tutte le transazioni commerciali, soprattutto in un contesto caratterizzato da elevata globalizzazione e rapidità degli scambi. Di conseguenza, il sistema si è orientato verso un modello di responsabilizzazione diffusa, nel quale le imprese sono chiamate a collaborare attivamente nell'attività di controllo, diventando esse stesse parte integrante del meccanismo di prevenzione.

Un elemento chiave di questa evoluzione è rappresentato dall'introduzione di obblighi di due diligence a carico degli esportatori. In particolare, iniziative come l'*Enhanced Proliferation Control Initiative* (EPCI) hanno imposto agli operatori economici di verificare non solo la natura dei beni esportati, ma anche l'identità dell'acquirente e la destinazione finale del prodotto. Il principio del *know your customer* assume in questo contesto un ruolo fondamentale, imponendo all'impresa di acquisire informazioni sufficienti per escludere il rischio che i beni possano essere utilizzati per finalità illecite o sensibili³⁶.

La responsabilità dell'operatore si estende inoltre alla valutazione dell'uso finale (*end-use*) e del possibile coinvolgimento in programmi di proliferazione. Anche nel caso in cui il bene non sia formalmente incluso nelle liste di controllo, l'esportatore può essere soggetto a obblighi autorizzatori qualora sia consapevole – o avrebbe dovuto esserlo secondo uno standard di diligenza professionale – del rischio di un utilizzo improprio. Questo meccanismo amplia notevolmente la portata del controllo, trasformandolo da sistema basato su categorie oggettive a sistema fondato anche su elementi soggettivi e conoscitivi³⁷.

³⁶ A. PROFFITT DUPRE, *Foreign Duty: Export-Control Role Goes Private*, *Business Law Today*, 1992, pp. 46-47.

³⁷ C. HOFHANSEL, *Commercial Competition and National Security*, Praeger, 1996, pp. 42-43.

Nel diritto internazionale, la responsabilità degli operatori economici si inserisce in un più ampio processo di emersione di obblighi indiretti a carico dei soggetti privati, i quali, pur non essendo destinatari diretti delle norme internazionali, sono progressivamente coinvolti nella loro attuazione. Tale fenomeno riflette l'evoluzione del diritto internazionale verso modelli più complessi e multilivello, nei quali la distinzione tra pubblico e privato tende ad attenuarsi, soprattutto nei settori connessi alla sicurezza e alla regolazione dei mercati globali³⁸.

Parallelamente, si è sviluppata la prassi dei programmi interni di *compliance* (*Internal Compliance Programs*), attraverso i quali le imprese organizzano strutture e procedure volte a garantire il rispetto della normativa. Tali programmi includono, tra l'altro, sistemi di controllo delle esportazioni, formazione del personale, procedure di verifica dei clienti e meccanismi di segnalazione interna. In molti ordinamenti, l'adozione di un efficace sistema di *compliance* può costituire un elemento rilevante ai fini della valutazione della responsabilità dell'impresa, contribuendo a dimostrare la diligenza dell'operatore³⁹.

Le linee guida europee sui programmi di conformità interna evidenziano come l'efficacia dei controlli dipenda in larga misura dall'organizzazione interna delle imprese. In particolare, un efficace *Internal Compliance Program* deve basarsi su elementi strutturali quali l'impegno del *management*, la valutazione del rischio, la formazione del personale e sistemi di *audit* interno. Tali strumenti non solo riducono il rischio di violazioni, ma contribuiscono a creare una cultura aziendale orientata alla legalità e alla prevenzione, trasformando la *compliance* in un vero e proprio fattore competitivo⁴⁰.

Un ulteriore profilo riguarda la crescente estensione extraterritoriale degli obblighi, che impone agli operatori di conformarsi alle normative anche al di fuori del territorio nazionale. In particolare, la disciplina statunitense prevede che le imprese e i cittadini siano soggetti a obblighi di controllo anche per attività svolte all'estero o per operazioni di riesportazione. Ciò comporta un significativo ampliamento della sfera di responsabilità, richiedendo alle imprese una costante attenzione alla conformità normativa in contesti giuridici differenti⁴¹.

Non mancano, tuttavia, criticità e rischi connessi a questo modello. L'attribuzione di responsabilità agli operatori economici può tradursi in un aggravio significativo degli oneri amministrativi e dei costi di *compliance*, con possibili effetti negativi sulla competitività delle imprese. Inoltre, la necessità di valutazioni discrezionali, come quelle relative all'*end-use* o

³⁸ B. CONFORTI, *Diritto internazionale*, Editoriale Scientifica, Napoli, 2021, pp. 210-212.

³⁹ A. PROFFITT DUPRE, *Foreign Duty: Export-Control Role Goes Private*, *Business Law Today*, 1992, pp. 48-49.

⁴⁰ COMMISSIONE EUROPEA, *Internal Compliance Programme (ICP) Guidelines*, 2019, pp. 6-10.

⁴¹ A. PROFFITT DUPRE, *Foreign Duty: Export-Control Role Goes Private*, *Business Law Today*, 1992, pp. 47-48.

all'affidabilità del cliente, espone gli operatori a margini di incertezza giuridica e a potenziali responsabilità anche in assenza di dolo⁴². L'esperienza comparata evidenzia, inoltre, come il coinvolgimento delle imprese possa dar luogo a fenomeni di collusione o aggiramento delle norme, qualora il sistema di controlli pubblici risulti inefficace. Nel caso tedesco, ad esempio, la stretta cooperazione tra amministrazione e industria ha talvolta favorito pratiche elusive e una gestione eccessivamente permissiva dei controlli, dimostrando che la responsabilizzazione del settore privato deve essere accompagnata da adeguati meccanismi di vigilanza⁴³.

A questo quadro si aggiunge, in una prospettiva più recente, una crescente attenzione alla dimensione organizzativa e culturale della *compliance*, intesa non solo come insieme di obblighi formali, ma come sistema integrato di gestione del rischio all'interno dell'impresa. In particolare, la dottrina e la prassi internazionale sottolineano come l'efficacia dei controlli dipenda dalla capacità delle imprese di integrare le procedure di *export control* nei processi decisionali aziendali, coinvolgendo tutte le funzioni rilevanti, dalla logistica al commerciale, fino alla direzione strategica. In questo senso, i programmi di *compliance* evoluti prevedono anche strumenti di monitoraggio continuo, sistemi di tracciabilità delle operazioni e procedure di revisione periodica, al fine di adattarsi a un contesto normativo in costante evoluzione. Inoltre, l'adozione di tali strumenti può assumere rilevanza anche nei rapporti con le autorità, che tendono a valorizzare la cooperazione dell'impresa e la sua capacità di prevenire le violazioni, introducendo meccanismi premiali o attenuanti in caso di controlli e sanzioni⁴⁴.

In conclusione, la responsabilità dell'operatore economico rappresenta uno degli elementi più innovativi e rilevanti del sistema contemporaneo di *export control*. Essa riflette il passaggio da un modello esclusivamente statale a un sistema condiviso, nel quale pubblico e privato cooperano per garantire la sicurezza e la legalità degli scambi internazionali. Tuttavia, tale evoluzione richiede un delicato equilibrio tra esigenze di controllo e tutela della libertà economica, nonché un costante adeguamento degli strumenti normativi e organizzativi.

5. Le sanzioni in caso di violazione

Il sistema dei controlli all'esportazione si fonda non solo su meccanismi preventivi, ma anche su un articolato apparato sanzionatorio volto a garantire l'effettività delle norme. Le sanzioni rappresentano infatti lo strumento attraverso cui l'ordinamento reagisce alle violazioni, assicurando

⁴² J. COOK, *Export control Reform Initiative*, IEEE Aerospace Conference, 2016, p. 6.

⁴³ C. HOFHANSEL, *Commercial Competition and National Security*, Praeger, 1996, pp. 63-64.

⁴⁴ COMMISSIONE EUROPEA, *EU Guidelines for Internal Compliance Programme (ICP) for Dual-Use Trade Controls*, Bruxelles, 2019, pp. 10-18.

che gli obblighi imposti agli operatori economici e alle autorità pubbliche non restino privi di conseguenze concrete⁴⁵.

Le misure sanzionatorie possono essere distinte, in linea generale, in sanzioni amministrative, civili e penali, ciascuna caratterizzata da finalità e modalità applicative differenti⁴⁶. Le sanzioni amministrative comprendono, tra l'altro, l'irrogazione di multe, la sospensione o revoca delle licenze e l'esclusione dell'impresa dall'accesso a future autorizzazioni⁴⁷. Tali strumenti svolgono una funzione prevalentemente preventiva e dissuasiva, incidendo direttamente sull'attività economica dell'operatore.

Le sanzioni civili, invece, si collocano nell'ambito dei rapporti tra privati e possono riguardare, ad esempio, il risarcimento dei danni derivanti da operazioni illegittime o la nullità di contratti conclusi in violazione delle norme sull'*export control*⁴⁸. Esse assumono un rilievo più limitato rispetto alle altre forme di responsabilità, ma contribuiscono comunque a rafforzare il sistema complessivo di tutela.

Particolarmente rilevanti sono le sanzioni penali, che intervengono nei casi di maggiore gravità, come il traffico illecito di armi o la violazione di embarghi internazionali. In tali ipotesi, gli ordinamenti prevedono pene detentive, spesso accompagnate da sanzioni pecuniarie di notevole entità. L'inasprimento delle sanzioni penali è stato uno degli strumenti principali attraverso cui gli Stati hanno cercato di rafforzare l'efficacia dei controlli, soprattutto in seguito a scandali e violazioni sistemiche emerse nel corso degli anni⁴⁹.

Un aspetto particolarmente significativo riguarda la difficoltà di accertamento delle violazioni. In molti casi, infatti, risulta complesso dimostrare il nesso tra l'esportazione illegittima e il pregiudizio per la sicurezza nazionale o per la politica estera. Proprio per superare tali difficoltà, alcuni ordinamenti – come quello tedesco – hanno progressivamente modificato la normativa, eliminando l'onere di provare l'effettivo danno e introducendo fattispecie di reato basate sulla mera violazione delle regole di controllo⁵⁰. Questa evoluzione testimonia il passaggio da un modello repressivo *ex post* a un sistema più orientato alla prevenzione.

⁴⁵ BUREAU OF INDUSTRY AND SECURITY, *Export Control Law and Regulations Handbook*, U.S. Department of Commerce, Washington D.C., 2022, pp. 85-90.

⁴⁶ A. BARTOLINI, *Diritto del commercio internazionale*, Giappichelli, Torino, 2020, pp. 312-315.

⁴⁷ MINISTERO DEGLI AFFARI ESTERI E DELLA COOPERAZIONE INTERNAZIONALE (UAMA), *Linee guida per l'esportazione di materiali d'armamento*, Roma, 2021, pp. 45-48.

⁴⁸ T. TREVES, *Diritto internazionale. Problemi fondamentali*, Giuffrè, Milano, 2019, pp. 421-423.

⁴⁹ J. COOK, *Export control Reform Initiative*, IEEE Aerospace Conference, 2016, p. 6.

⁵⁰ C. HOFHANSEL, *Commercial Competition and National Security*, Praeger, 1996, pp. 50-51.

Le sanzioni assumono, inoltre, una dimensione internazionale, in quanto le violazioni dei controlli all'esportazione possono essere collegate all'elusione di regimi sanzionatori multilaterali. Le sanzioni economiche e commerciali costituiscono uno degli strumenti principali attraverso cui la comunità internazionale reagisce a violazioni gravi del diritto internazionale. In particolare, esse sono frequentemente adottate dal Consiglio di Sicurezza delle Nazioni Unite ai sensi del Capitolo VII della Carta, ma anche da organizzazioni regionali come l'Unione Europea. La loro efficacia dipende in larga misura dal coordinamento tra Stati e dalla capacità di prevenire fenomeni di elusione, che possono essere favoriti dalla globalizzazione dei mercati e dalla presenza di attori non cooperativi⁵¹.

In tali casi, l'applicazione delle sanzioni non riguarda soltanto il singolo Stato, ma si inserisce in un quadro più ampio di cooperazione internazionale, volto a garantire il rispetto di decisioni adottate da organizzazioni come le Nazioni Unite o l'Unione Europea⁵². La violazione di tali misure può comportare conseguenze particolarmente gravi, inclusa l'inclusione in liste di soggetti sanzionati e l'esclusione dai mercati internazionali.

Un ulteriore elemento di rilievo è rappresentato dall'impatto delle sanzioni sulla reputazione delle imprese. Oltre alle conseguenze giuridiche ed economiche dirette, le violazioni dei controlli all'esportazione possono compromettere l'immagine e la credibilità dell'operatore, incidendo negativamente sui rapporti commerciali e sull'accesso ai mercati. Questo aspetto rafforza la funzione deterrente del sistema sanzionatorio, incentivando le imprese ad adottare comportamenti conformi e a investire in programmi di *compliance*⁵³.

Tuttavia, l'efficacia delle sanzioni dipende in larga misura dalla capacità delle autorità di individuare e perseguire le violazioni. Come evidenziato nell'esperienza tedesca, carenze organizzative, insufficienza di risorse e, in alcuni casi, una cultura amministrativa eccessivamente orientata alla promozione dell'*export* possono compromettere l'applicazione delle norme, riducendo l'efficacia del sistema sanzionatorio⁵⁴. Analogamente, nel contesto statunitense, la frammentazione istituzionale può generare conflitti tra agenzie e ostacolare un'applicazione uniforme delle sanzioni⁵⁵.

In conclusione, le sanzioni costituiscono un elemento essenziale del sistema dei controlli all'esportazione, garantendone l'effettività e la credibilità. Esse non solo puniscono le violazioni,

⁵¹ T. TREVES, *Diritto internazionale*, Giuffrè, Milano, 2022, pp. 412-414.

⁵² A. LATHAM, B. BOW, *Multilateral Export control Regimes*, International Journal, 1998, pp. 469-472.

⁵³ A. PROFFITT DUPRE, *Foreign Duty: Export-Control Role Goes Private*, Business Law Today, 1992, pp. 48-49.

⁵⁴ C. HOFHANSEL, *Commercial Competition and National Security*, Praeger, 1996, pp. 63-64.

⁵⁵ *Commercial Competition and National Security*, cap. "Institutional Comparison of U.S. and German Export Control Authorities", pp. 58-60.

ma svolgono anche una funzione preventiva e dissuasiva, contribuendo a orientare i comportamenti degli operatori economici⁵⁶. Tuttavia, la loro efficacia richiede un adeguato equilibrio tra severità e applicabilità, nonché un coordinamento efficace tra livello nazionale e internazionale⁵⁷.

6. Considerazioni conclusive

L'analisi del sistema dei controlli statali sulle esportazioni ha evidenziato come l'*export control* rappresenti oggi uno degli strumenti principali attraverso cui gli Stati cercano di conciliare apertura dei mercati, tutela della sicurezza nazionale e perseguimento di obiettivi di politica estera. La crescente interdipendenza economica e tecnologica ha, infatti, trasformato il controllo delle esportazioni in un ambito strategico della *governance* economica globale, nel quale esigenze commerciali e istanze securitarie risultano sempre più strettamente intrecciate.

L'esame delle finalità dei controlli, degli strumenti giuridici utilizzati dagli Stati, dei regimi sanzionatori e del ruolo attribuito agli operatori economici ha mostrato come il sistema contemporaneo di *export control* si caratterizzi per una struttura multilivello e dinamica, fondata sulla cooperazione tra autorità pubbliche e soggetti privati. Parallelamente, l'evoluzione tecnologica e la crescente rilevanza dei trasferimenti immateriali di tecnologia hanno ampliato significativamente l'ambito dei controlli, imponendo un costante adattamento delle discipline nazionali e sovranazionali.

In questo contesto, assumono particolare rilievo i beni a duplice uso (*dual-use goods*), ossia quei beni, *software* e tecnologie suscettibili di impiego tanto civile quanto militare. Proprio la loro intrinseca ambivalenza funzionale rende tali beni uno degli ambiti più sensibili e complessi dell'intero sistema dei controlli alle esportazioni, poiché essi si collocano al punto di incontro tra innovazione tecnologica, competitività economica e sicurezza internazionale.

Alla luce di tali considerazioni, il capitolo successivo sarà dedicato all'analisi della disciplina dei beni a duplice uso, con particolare riferimento all'evoluzione dei controlli sulle esportazioni, al quadro normativo dell'Unione europea delineato dal Regolamento (UE) 2021/821, ai principali regimi multilaterali di cooperazione internazionale e al ruolo delle *catch-all clauses* e dei programmi di *compliance* aziendale. L'esame di tali profili consentirà di comprendere come i beni *dual-use* rappresentino oggi uno dei principali terreni di confronto tra libertà economiche, innovazione tecnologica ed esigenze di sicurezza globale.

⁵⁶ A. MORRISSEY, *Export Control and Human Rights*, Jurimetrics, 1980, pp. 160-161.

⁵⁷ A. LATHAM, B. BOW, *Multilateral Export control Regimes*, International Journal, 1998, pp. 481-482.

CAPITOLO 5

IL CONTROLLO ALL'ESPORTAZIONE DEI BENI A DUPLICE USO

All'esito dell'analisi sin qui condotta, dapprima incentrata sull'inquadramento teorico delle esportazioni nel sistema del commercio internazionale e successivamente approfondita attraverso lo studio delle restrizioni previste nell'ambito dell'Organizzazione Mondiale del Commercio, nonché dei meccanismi di controllo pubblico sulle stesse, si rende ora opportuno concentrare l'attenzione su una specifica fattispecie paradigmatica. In tale prospettiva, la disciplina dei beni a duplice uso rappresenta un ambito privilegiato di osservazione, in cui si manifesta con particolare evidenza l'interazione tra esigenze di liberalizzazione degli scambi e istanze di sicurezza internazionale.

Il presente capitolo analizza la disciplina dei beni *dual-use* nel sistema contemporaneo dei controlli alle esportazioni, soffermandosi sul rapporto tra commercio internazionale, innovazione tecnologica ed esigenze di sicurezza globale. L'attenzione sarà rivolta al ruolo strategico che i beni *dual-use* assumono nell'attuale contesto geopolitico, caratterizzato dalla crescente interdipendenza economica e dalla progressiva securitizzazione degli scambi tecnologici.

Dopo un inquadramento generale della nozione di beni a duplice uso e della loro funzione nel sistema degli *export controls*, il capitolo approfondirà l'evoluzione dei controlli sulle esportazioni,

con particolare riferimento alla prassi statunitense e al quadro normativo dell'Unione europea delineato dal Regolamento (UE) 2021/821. Successivamente, saranno esaminati i principali regimi multilaterali di cooperazione internazionale, quali il *Wassenaar Arrangement*, il *Nuclear Suppliers Group* (NSG) e il *Missile Technology Control Regime* (MTCR), al fine di evidenziare il ruolo della cooperazione internazionale nella prevenzione della proliferazione tecnologica.

Infine, il capitolo prenderà in considerazione alcuni degli strumenti più significativi dell'*export control* contemporaneo, quali le *catch-all clauses* e i programmi di *compliance* aziendale, evidenziando il crescente coinvolgimento degli operatori economici nella gestione dei rischi connessi alle esportazioni di tecnologie sensibili. L'analisi complessiva consentirà di comprendere come la disciplina dei beni a duplice uso rappresenti oggi uno dei principali terreni di equilibrio tra libertà economiche, tutela della sicurezza internazionale e governance delle tecnologie strategiche.

1. I beni a duplice uso nel sistema dei controlli alle esportazioni

Nel contesto dell'evoluzione del diritto del commercio internazionale, il sistema dei controlli alle esportazioni (*export controls*) si configura come uno degli strumenti più significativi attraverso cui gli Stati e le organizzazioni sovranazionali perseguono obiettivi che eccedono la dimensione meramente economica degli scambi.

Esso si colloca, infatti, all'intersezione tra esigenze di sicurezza nazionale, politica estera e regolazione del mercato globale, contribuendo a delineare un modello di governance in cui la libertà commerciale viene necessariamente bilanciata con la prevenzione di rischi sistemici. In tale quadro, i beni a duplice uso rappresentano il terreno privilegiato su cui tali tensioni emergono con maggiore evidenza.

La nozione di beni a duplice uso rinvia, in via generale, a beni, software e tecnologie suscettibili di impiego tanto in ambito civile quanto in ambito militare. Tale definizione, lungi dall'essere meramente descrittiva, riflette una caratteristica strutturale della categoria, consistente nella sua intrinseca ambivalenza funzionale. Il medesimo bene, infatti, può concorrere allo sviluppo economico e scientifico – ad esempio nei settori dell'energia, della medicina o dell'ingegneria avanzata – ma può altresì essere impiegato per finalità militari o per la realizzazione di programmi di armamento, inclusi quelli relativi alle armi di distruzione di massa¹.

¹ A. VASEASHTA, A. ROCHA (eds.), *Spectrum of Dual-Use Technologies: Unforeseen Risks Versus Returns*, Springer, 2022, p. 262.

Proprio tale ambivalenza costituisce il fondamento della rilevanza strategica dei beni *dual-use*. Come evidenziato nella letteratura, il rischio principale non deriva dalla natura intrinseca del bene, bensì dalla possibilità che esso venga trasferito verso destinazioni o utilizzatori finali suscettibili di impieghi illeciti o destabilizzanti (*diversion risk*)². Ne consegue che il sistema dei controlli alle esportazioni assume una funzione eminentemente preventiva, orientata a valutare ex ante non solo le caratteristiche oggettive del bene, ma anche il contesto soggettivo e geografico della transazione³.

In tale prospettiva, il controllo dei beni a duplice uso si inserisce all'interno di un più ampio sistema di regolazione del commercio internazionale che include, accanto alle norme doganali, una serie articolata di discipline extra commerciali, tra cui i regimi sanzionatori, gli embarghi e le misure di sicurezza economica. L'*export control*, in particolare, si distingue per la sua capacità di incidere direttamente sulle dinamiche degli scambi, subordinando la liceità delle esportazioni a valutazioni discrezionali di natura politico-strategica. Come emerge chiaramente dalla prassi applicativa, l'attività di esportazione non si esaurisce nel rispetto delle sole norme doganali o fiscali, ma richiede l'osservanza di una pluralità di discipline eterogenee, spesso di natura extratributaria, che impongono agli operatori economici l'adozione di procedure complesse e l'ottenimento di autorizzazioni specifiche. In tale ambito, il controllo sui beni *dual-use* rappresenta uno dei principali pilastri del sistema, accanto alla disciplina dei materiali d'armamento, agli embarghi e alle misure restrittive nei confronti di soggetti o Paesi destinatari di sanzioni internazionali.

La centralità dei beni a duplice uso nel sistema dei controlli alle esportazioni trova la sua giustificazione primaria nella necessità di contrastare la proliferazione delle armi di distruzione di massa (*Weapons of Mass Destruction* – WMD) e dei relativi vettori⁴. Sin dalla seconda metà del Novecento, la comunità internazionale, infatti, ha progressivamente sviluppato un articolato

² A. WETTER, *Enforcing European Union Law on Exports of Dual-use Goods*, Oxford University Press, 2009, p. 15.

³ Il rischio di diversione (*diversion risk*) rappresenta un elemento di primaria rilevanza nel contesto dei controlli sui beni a duplice uso, in quanto evidenzia la facilità con cui un bene apparentemente neutro può essere destinato a impieghi non convenzionali o, comunque, suscettibili di rilevanza strategica. Tale profilo emerge con particolare evidenza anche nella prassi operativa. Durante il periodo di stage svolto presso l'azienda DMG MORI Tortona, attiva nell'esportazione di macchine utensili – e, segnatamente, di torni, tipico esempio di beni *dual-use* – è stato possibile constatare concretamente come modifiche anche minime possano incidere in modo significativo sulla destinazione d'uso del prodotto. In particolare, è stato evidenziato come una variazione di pochi millimetri nelle specifiche tecniche di un tornio progettato per la produzione di tubi di piccole dimensioni possa renderlo idoneo alla fabbricazione di componenti destinati ad armamenti, quali, ad esempio, le canne di fucile. Ne consegue che una modifica apparentemente marginale sotto il profilo tecnico può determinare un mutamento radicale della funzione del bene, trasformandolo da strumento di impiego civile a mezzo suscettibile di utilizzo militare. Tale esempio consente di cogliere con immediatezza la portata concreta del rischio di diversione, evidenziando come la valutazione dei beni a duplice uso non possa limitarsi alle loro caratteristiche originarie, ma debba necessariamente estendersi alle possibili evoluzioni e agli impieghi alternativi cui essi possono essere destinati.

⁴ A. G. MICARA, "Current Features of the European Union Regime for Export Control of Dual-Use Goods", *Journal of Common Market Studies*, 50(4), 2012, p. 578.

complesso di strumenti giuridici e meccanismi di cooperazione finalizzati a prevenire il trasferimento illecito di tecnologie sensibili, riconoscendo che tali beni, pur essendo spesso prodotti nell'ambito di settori industriali civili avanzati, possono essere reindirizzati verso utilizzi militari altamente destabilizzanti⁵. In tale ambito, i beni a duplice uso costituiscono un elemento cruciale, in quanto rappresentano il principale vettore attraverso cui tecnologie avanzate possono essere trasferite oltre i confini nazionali senza un immediato controllo militare⁶.

Al contempo, la disciplina dei beni *dual-use* evidenzia una tensione strutturale tra esigenze di sicurezza e libertà economiche. Da un lato, infatti, gli Stati sono chiamati a prevenire il rischio che tecnologie sensibili vengano utilizzate per finalità ostili o destabilizzanti; dall'altro lato, essi devono garantire che tali controlli non si traducano in restrizioni sproporzionate agli scambi internazionali e all'innovazione tecnologica. Come sottolineato in dottrina, il sistema dei controlli alle esportazioni si configura, pertanto, come un meccanismo di *risk management*, volto a bilanciare interessi contrapposti in un contesto di crescente interdipendenza economica⁷.

Questa tensione è particolarmente evidente nell'ordinamento dell'Unione europea, dove il controllo dei beni a duplice uso si colloca all'incrocio tra la politica commerciale comune e la politica estera e di sicurezza. Il regime europeo, infatti, presenta una natura ibrida, utilizzando strumenti tipici del diritto commerciale per perseguire finalità di sicurezza internazionale. Ciò comporta inevitabili problemi di coordinamento tra livelli normativi e istituzionali differenti, nonché tra le esigenze degli Stati membri e quelle dell'Unione nel suo complesso⁸.

Inoltre, la rilevanza strategica dei beni a duplice uso è ulteriormente accentuata dalla loro diffusione nei settori tecnologicamente più avanzati dell'economia contemporanea, quali l'informatica, le telecomunicazioni, l'aerospazio e le biotecnologie; le innovazioni in questi ambiti hanno ampliato in modo significativo il novero dei beni potenzialmente rilevanti ai fini della sicurezza internazionale, rendendo sempre più difficile tracciare una linea netta tra uso civile e uso militare⁹. Come osservato in letteratura, tali beni non sono confinati in nicchie produttive marginali, ma costituiscono una componente significativa delle *global value chains*, coinvolgendo un numero elevato di operatori economici e incidendo in maniera rilevante sui flussi commerciali

⁵ H. ALAVI, T. KHAMICHONAK, *A European Dilemma: The EU Export Control Regime on Dual-Use Goods and Technologies*, DANUBE Law and Economics Review, 2016, p. 161.

⁶ D. H. JOYNER, *International Law and the Proliferation of Weapons of Mass Destruction*, Oxford University Press, 2009, p. 45.

⁷ M. B. GERRARD, J. FREEMAN (eds.), *Global Climate Change and U.S. Law*, American Bar Association, 2014, p. 612 (sul bilanciamento tra sicurezza e commercio nei regimi regolatori complessi).

⁸ A. G. MICARA, "Current Features of the European Union Regime for Export Control of Dual-Use Goods", *Journal of Common Market Studies*, 50(4), 2012, pp. 586-590.

⁹ A. VASEASHITA, A. ROCHA (eds.), *Spectrum of Dual-Use Technologies: Unforeseen Risks Versus Returns*, Springer, 2022, p. 262.

internazionali¹⁰. Ciò comporta che il sistema dei controlli debba confrontarsi con un elevato grado di complessità operativa, dovendo bilanciare esigenze di sicurezza con la necessità di non ostacolare eccessivamente la competitività delle imprese.

Un ulteriore profilo di rilievo concerne la dimensione istituzionale dei controlli, che si caratterizza per una marcata interazione tra livelli normativi differenti. Il sistema dei controlli sui beni *dual-use* si sviluppa, infatti, lungo una direttrice multilivello, che vede l'intrecciarsi di fonti internazionali, discipline sovranazionali (in particolare nell'ambito dell'Unione europea) e normative nazionali. Tale articolazione riflette la natura transnazionale dei rischi connessi alla proliferazione tecnologica, che richiede risposte coordinate e strumenti di cooperazione tra Stati.

Infine, non può trascurarsi la dimensione applicativa e giurisprudenziale del fenomeno, che ha evidenziato, nel corso degli anni, le criticità del sistema di controllo e le possibili derive derivanti da un uso distorto o opaco degli strumenti autorizzatori. Emblematico, in tal senso, è il caso *Matrix Churchill*¹¹, nel quale la commistione tra interessi industriali e logiche di sicurezza ha messo in luce le tensioni e le ambiguità insite nella gestione pubblica delle esportazioni di beni *dual-use*. Tali vicende dimostrano come il controllo delle esportazioni non sia un ambito meramente tecnico, ma coinvolga scelte politiche di rilievo e questioni di responsabilità istituzionale.

Alla luce delle considerazioni appena svolte, appare evidente come i beni a duplice uso rappresentino un elemento centrale nel sistema contemporaneo dei controlli alle esportazioni, costituendo un banco di prova privilegiato per valutare l'efficacia delle politiche di sicurezza economica e la capacità degli ordinamenti giuridici di governare fenomeni complessi e in continua evoluzione. Il loro studio consente, pertanto, di cogliere le dinamiche più profonde che caratterizzano il rapporto tra commercio internazionale, tecnologia e sicurezza globale.

¹⁰ S. MARTIN, K. HARTLEY, A. COX, *Defence Procurement of Dual-Use Goods: Is There a Single Market in the European Union?* (Defence and Peace Economics 1999), p. 56.

¹¹ Il caso *Matrix Churchill* rappresenta uno degli episodi più emblematici delle criticità connesse al controllo delle esportazioni di beni a duplice uso. La vicenda riguarda una società britannica accusata, alla fine degli anni '80, di aver esportato verso l'Iraq macchinari suscettibili di impiego sia civile sia militare, in violazione della normativa sull'*export control*. Nel corso del processo emerse tuttavia che le autorità governative erano a conoscenza delle operazioni e, in certa misura, le avevano tollerate o indirettamente incoraggiate nell'ambito della politica estera del Regno Unito. Il procedimento si concluse con il crollo dell'accusa, a seguito della rivelazione di documenti coperti da segreto, dando luogo al successivo *Scott Report*, che mise in luce gravi carenze in termini di trasparenza, controllo parlamentare e responsabilità governativa nella gestione delle esportazioni sensibili. Il caso evidenzia in modo paradigmatico le tensioni tra interessi economici, strategie geopolitiche e rispetto dello Stato di diritto nell'ambito dell'*export control*. Sul punto, v. in particolare P. BIRKINSHAW, *Government and the End of Its Tether: Matrix Churchill and the Scott Report*, *Journal of Law and Society*, 1996, p. 406.

1.1 L'evoluzione dei controlli sulle esportazioni di beni a duplice uso: profili comparati e prassi statunitense

L'evoluzione dei controlli sulle esportazioni di beni a duplice uso si inserisce in un più ampio processo di trasformazione del diritto del commercio internazionale, caratterizzato da una progressiva “*securitization*” degli scambi tecnologici. In tale prospettiva, i beni *dual-use* rappresentano una categoria paradigmatica, in cui la dimensione economica e quella securitaria risultano inscindibilmente connesse¹².

L'esperienza statunitense costituisce, in questo ambito, un modello di riferimento privilegiato, avendo sviluppato un sistema articolato e dinamico fondato sulle Export Administration Regulations (EAR). Come evidenziato dalla prassi più recente, il sistema dei controlli tende sempre più a privilegiare un approccio basato sul rischio, incentrato non solo sulla natura del bene, ma anche sull'identità dell'utilizzatore finale e sul contesto geopolitico della transazione¹³. In tal senso, le direttive del 2008 hanno segnato un passaggio decisivo, introducendo strumenti volti a facilitare il commercio con soggetti affidabili, pur mantenendo un rigoroso controllo nei confronti di attori potenzialmente pericolosi¹⁴.

Questa evoluzione trova conferma anche nella giurisprudenza e nella prassi applicativa statunitense. Un caso particolarmente significativo è rappresentato da *United States v. Roth*, nel quale un professore universitario è stato condannato per aver trasferito dati tecnici sensibili relativi a tecnologie militari a cittadini stranieri, configurando una violazione della normativa sui controlli all'esportazione¹⁵. Il caso evidenzia come il concetto di esportazione, nel contesto dei beni *dual-use*, si estenda ben oltre il trasferimento fisico di beni, includendo anche la trasmissione immateriale di conoscenze tecnologiche.

Analogamente, nel caso *United States v. Meng*, concernente l'esportazione illegale di software militare verso la Cina, emerge con chiarezza il ruolo centrale della tutela del *know-how* tecnologico quale elemento strategico per la sicurezza nazionale¹⁶. Tale pronuncia rappresenta un precedente rilevante, in quanto segna una delle prime applicazioni incisive delle norme sull'esportazione di tecnologia in forma digitale.

¹² S. J. EVENETT, *The Global Trade Disorder* (Oxford University Press 2022), p. 145.

¹³ J. E. BARTLETT III et al., *Export Controls and Economic Sanctions*, in *The International Lawyer*, 2009, p. 311.

¹⁴ Ivi, p. 311.

¹⁵ *United States v. Roth*, No. 3:08-CR-69 (E.D. Tenn. 2008); sul punto v. J. E. BARTLETT III et al., *Export Controls and Economic Sanctions*, in *The International Lawyer*, 2009, p. 324.

¹⁶ *United States v. Meng*, No. 5:04-CR-20216 (N.D. Cal. 2008); v. J. E. BARTLETT III et al., *Export Controls and Economic Sanctions*, in *The International Lawyer*, 2009, p. 325.

Un ulteriore esempio emblematico è costituito dal caso *United States v. Mak*, relativo al trasferimento illecito di informazioni sensibili nel settore navale verso la Cina¹⁷. Anche in questo caso, la condotta illecita non si sostanziava nell'esportazione di beni materiali, bensì nella comunicazione di dati tecnici, a conferma della crescente rilevanza dei c.d. *intangible transfers* nel diritto dei controlli alle esportazioni.

Sul piano amministrativo, si segnalano inoltre importanti casi di enforcement nei confronti di grandi imprese operanti nel settore della difesa. In particolare, la società Northrop Grumman è stata destinataria di una sanzione milionaria per violazioni connesse all'esportazione non autorizzata di sistemi di navigazione e tecnologie correlate¹⁸. Analogamente, Boeing e Lockheed Martin sono state coinvolte in procedimenti sanzionatori per irregolarità nella gestione di accordi di trasferimento tecnologico e nella comunicazione di dati sensibili¹⁹. Tali casi dimostrano come il rispetto delle normative sui beni *dual-use* rappresenti un obbligo stringente anche per operatori altamente strutturati e dotati di sofisticati sistemi di *compliance*.

Un ulteriore elemento di complessità emerge dalla necessità di prevenire il rischio di diversione (*diversion risk*), ossia la possibilità che beni o tecnologie originariamente destinati a usi civili vengano successivamente impiegati per finalità militari o illecite. In tale contesto, le autorità statunitensi hanno sviluppato strumenti quali le *Entity Lists* e le linee guida per prevenire la deviazione verso programmi di proliferazione, come nel caso delle misure adottate nei confronti di reti di approvvigionamento iraniane²⁰.

Sul piano dottrinale, è stato osservato come tale evoluzione rifletta una trasformazione più ampia del diritto commerciale internazionale, nel quale la sicurezza nazionale assume un ruolo sempre più centrale, fino a incidere sulla stessa struttura delle regole multilaterali²¹. In particolare, la crescente interazione tra regimi di controllo delle esportazioni e discipline del commercio internazionale pone questioni complesse in termini di compatibilità con i principi del sistema WTO, in particolare con riferimento alle eccezioni di sicurezza di cui all'art. XXI GATT²².

¹⁷ *United States v. Mak*, No. 8:05-CR-00293 (C.D. Cal. 2008); v. J. E. BARTLETT III et al., *Export Controls and Economic Sanctions*, in *The International Lawyer*, 2009, p. 325.

¹⁸ J. E. BARTLETT III et al., *Export Controls and Economic Sanctions*, in *The International Lawyer*, 2009, p. 323.

¹⁹ Ivi, p. 323-324.

²⁰ Ivi, p. 315.

²¹ C. P. BOWN, *The WTO and the Future of Global Trade*, Cambridge University Press, 2021, p. 198.

²² P. VAN DEN BOSSCHE and W. ZDOUC, *The Law and Policy of the World Trade Organization: Text, Cases and Materials*, 3rd ed, Cambridge University Press 2017, p. 606.

In conclusione, l'analisi della prassi statunitense e dei principali casi applicativi consente di cogliere la natura profondamente dinamica del sistema dei controlli sui beni a duplice uso, caratterizzato da un continuo adattamento alle trasformazioni tecnologiche e geopolitiche²³.

Tale esperienza offre importanti spunti anche per il contesto europeo, nel quale analoghe esigenze di bilanciamento tra libertà economiche e sicurezza emergono con particolare evidenza nella disciplina introdotta dal Regolamento (UE) 2021/821.

2. Il quadro normativo dell'Unione europea: il Regolamento (UE) 2021/821

Nel contesto del sistema dei controlli alle esportazioni delineato nel precedente paragrafo, il quadro normativo dell'Unione europea in materia di beni a duplice uso assume una rilevanza centrale, configurandosi come uno dei più avanzati e articolati modelli regolatori a livello internazionale. Tale sistema trova oggi il proprio fondamento nel Regolamento (UE) 2021/821 del Parlamento europeo e del Consiglio, che ha riformato in modo significativo la disciplina previgente, sostituendo il Regolamento (CE) n. 428/2009.

Il Regolamento 2021/821 si inserisce nel quadro della politica commerciale comune di cui all'art. 207 TFUE, riflettendo la competenza esclusiva dell'Unione in materia di esportazioni. Tuttavia, esso si caratterizza per una peculiare dimensione "ibrida", in quanto persegue simultaneamente finalità di sicurezza internazionale, non proliferazione e tutela dei diritti fondamentali, integrando così elementi tipici della politica estera e di sicurezza comune²⁴. Tale duplice natura emerge chiaramente nella struttura del regolamento, che combina strumenti di natura commerciale con meccanismi di controllo propri dei regimi di sicurezza.

Sotto il profilo oggettivo, il regolamento definisce i beni a duplice uso in termini sostanzialmente analoghi alla prassi internazionale, includendo "beni, software e tecnologie che possono avere un uso sia civile sia militare"²⁵.

A tale definizione si accompagna un sistema di controllo fondato su elenchi (*control lists*), contenuti nell'allegato I del regolamento, che individuano in modo dettagliato le categorie di beni

²³ A. VASEASHTA, A. ROCHA (eds.), *Spectrum of Dual-Use Technologies: Unforeseen Risks Versus Returns*, Springer, 2022, p. 262.

²⁴ P. EECKHOUT, *EU External Relations Law*, Oxford University Press, 2011, p. 412.

²⁵ Regolamento (UE) 2021/821 del Parlamento europeo e del Consiglio, art. 2.

soggetti ad autorizzazione preventiva per l'esportazione²⁶. La logica sottesa al sistema europeo è quella del controllo preventivo mediante autorizzazione amministrativa. Le esportazioni di beni inclusi nelle liste richiedono, infatti, il rilascio di un'autorizzazione da parte delle autorità competenti degli Stati membri, secondo procedure armonizzate ma non completamente uniformi²⁷. In tal senso, il regolamento adotta un modello di armonizzazione minima, lasciando agli Stati membri un margine significativo nella fase attuativa, con conseguenti problemi di coordinamento e applicazione uniforme.

Un elemento di particolare innovazione introdotto dal Regolamento 2021/821 riguarda l'ampliamento dell'ambito di applicazione dei controlli, che non si limitano più ai soli beni tangibili, ma includono espressamente anche il trasferimento di tecnologie attraverso mezzi immateriali, quali la trasmissione elettronica di dati e il trasferimento di *know-how*. Tale estensione riflette l'evoluzione tecnologica e la crescente rilevanza delle informazioni come oggetto di scambio internazionale²⁸.

Il regolamento introduce, inoltre, una maggiore attenzione alla dimensione dei diritti umani, prevedendo specifiche disposizioni volte a prevenire l'utilizzo di tecnologie *dual-use* per finalità di sorveglianza interna e repressione. In particolare, esso consente agli Stati membri di sottoporre ad autorizzazione anche beni non inclusi nelle liste qualora vi sia il rischio che essi possano essere utilizzati per violazioni gravi dei diritti umani²⁹. Tale previsione rappresenta un significativo ampliamento della funzione del sistema di *export control*, che si estende oltre la tradizionale logica della sicurezza militare per includere obiettivi di natura etico-politica.

Sotto il profilo istituzionale, il regolamento mantiene un sistema decentrato di attuazione, nel quale le autorità nazionali svolgono un ruolo centrale nella concessione delle autorizzazioni e nel controllo delle esportazioni. Tuttavia, esso rafforza i meccanismi di coordinamento a livello

²⁶ Occorre evidenziare come, all'interno di tale elenco, siano ricompresi non soltanto i beni in quanto tali, ma anche le relative componenti, qualora queste possano essere impiegate nella progettazione, fabbricazione o utilizzo di armi nucleari, chimiche o biologiche, nonché dei relativi vettori (si pensi, ad esempio, a una rampa di lancio per missili). Inoltre, sono soggetti ad autorizzazione all'esportazione anche tutti i beni – ivi inclusi gli impianti – non espressamente menzionati nell'elenco, qualora incorporino componenti in esso specificate che ne costituiscano l'elemento principale e che possano essere facilmente rimosse per ulteriori utilizzi. Ai fini della qualificazione di tali componenti come elemento principale, occorre tenere conto di una pluralità di fattori, tra cui la quantità, il valore e il contenuto tecnologico, nonché di eventuali ulteriori circostanze idonee a conferire loro carattere prevalente rispetto al bene nel suo complesso. Anche in tale ambito trova applicazione una clausola "catch-all", in forza della quale ulteriori beni a duplice uso, c.d. "fuori elenco", sono, comunque, assoggettati ad autorizzazione all'esportazione qualora siano destinati, in tutto o in parte: allo sviluppo, produzione o utilizzo di armi chimiche, biologiche o nucleari; a impieghi militari in Paesi soggetti a embargo sulle armi; ovvero alla realizzazione di componenti di prodotti militari già esportati da uno Stato membro dell'Unione europea in assenza della necessaria autorizzazione. Sul punto, v. in particolare BARBARA ARAGONE, *Corso di aggiornamento su import/export per le imprese*, materiale didattico (slide), 2024.

²⁷ A. WETTER, *Enforcing European Union Law on Exports of Dual-use Goods*, Oxford University Press, 2009, p. 35.

²⁸ A. VASEASHTA, A. ROCHA (eds.), *Spectrum of Dual-Use Technologies: Unforeseen Risks Versus Returns*, Springer, 2022, p. 270.

²⁹ M. CREMONA (ed.), *Structural Principles in EU External Relations Law*, Hart Publishing, 2018, p. 198.

europeo, prevedendo obblighi di cooperazione e scambio di informazioni tra Stati membri e Commissione³⁰. Tale rafforzamento risponde all'esigenza di superare le criticità derivanti dalla frammentazione del sistema, già evidenziate in dottrina e nella prassi applicativa.

La giurisprudenza della Corte di giustizia dell'Unione europea ha contribuito a chiarire alcuni profili interpretativi rilevanti della disciplina. In particolare, la Corte ha sottolineato come le misure di controllo delle esportazioni, pur incidendo sulla libertà di commercio, siano giustificate alla luce degli obiettivi di sicurezza internazionale e possano pertanto essere considerate compatibili con il diritto dell'Unione, purché rispettino i principi di proporzionalità e certezza del diritto³¹. Tale orientamento conferma la legittimità di un approccio regolatorio che limita la libertà economica in funzione della tutela di interessi superiori.

Un ulteriore aspetto di rilievo concerne il rapporto tra il regolamento europeo e gli obblighi internazionali degli Stati membri, in particolare nell'ambito dei regimi multilaterali di controllo delle esportazioni. Il Regolamento 2021/821 recepisce, infatti, gli standard elaborati in sedi quali il Wassenaar Arrangement e il Nuclear Suppliers Group, contribuendo a garantire la coerenza tra il sistema europeo e il quadro internazionale³². Ciò evidenzia la natura multilivello della disciplina, che si sviluppa attraverso l'interazione tra norme europee, obblighi internazionali e attuazione nazionale.

Nonostante i progressi introdotti dalla riforma del 2021, permangono alcune criticità. In particolare, la persistenza di margini discrezionali in capo agli Stati membri continua a determinare differenze applicative, con il rischio di fenomeni di *forum shopping* da parte degli operatori economici³³. Inoltre, la rapidità dell'innovazione tecnologica pone costanti sfide all'adequatezza delle liste di controllo, rendendo necessario un aggiornamento continuo del sistema normativo³⁴.

In conclusione, il Regolamento (UE) 2021/821 rappresenta un punto di equilibrio tra esigenze di sicurezza, tutela dei diritti fondamentali e promozione del commercio internazionale³⁵. Esso si configura come un modello regolatorio complesso e dinamico, che riflette le trasformazioni del contesto geopolitico e tecnologico contemporaneo, ma che richiede al contempo un costante sforzo di coordinamento e aggiornamento per garantire la propria efficacia.

³⁰ A. G. MICARA, *Current Features of the European Union Regime for Export Control of Dual-Use Goods*, Journal of Common Market Studies, 2012, p. 582.

³¹ Corte di giustizia, causa C-70/94, *Fritz Werner Industrie-Ausrüstungen GmbH v Germany*, 1995, p. I-3189.

³² D. H. JOYNER, *International Law and the Proliferation of Weapons of Mass Destruction*, Oxford University Press, 2009, p. 102.

³³ A. WETTER, *Enforcing European Union Law on Exports of Dual-use Goods*, Oxford University Press, 2009, p. 41.

³⁴ J. E. BARTLETT III et al., *Export Controls and Economic Sanctions*, The International Lawyer, 2009, p. 311

³⁵ P. EECKHOUT, *EU External Relations Law*, Oxford University Press, 2011, p. 415.

3. Cooperazione multilaterale: Wassenaar Arrangement, NSG e MTCR

Il sistema dei controlli sui beni a duplice uso non può essere adeguatamente compreso se non alla luce della dimensione multilaterale che ne costituisce il fondamento. Invero, la regolazione delle esportazioni di tecnologie sensibili si sviluppa storicamente attraverso forme di cooperazione internazionale tra Stati, finalizzate a prevenire la proliferazione di armamenti e a garantire un livello minimo di uniformità nei controlli.

Il rapido ritmo del cambiamento tecnologico, come dimostra lo sviluppo dell'intelligenza artificiale, dell'informatica quantistica, dei semiconduttori e delle biotecnologie, ha acuito il dilemma della sicurezza relativo alle tecnologie a doppio uso. Oggigiorno sta diventando estremamente difficile valutare ex ante in che modo potrebbero essere impiegate tecnologie rivoluzionarie e dirompenti. Pertanto, i tradizionali forum multilaterali per il coordinamento dei controlli sulle esportazioni di beni e servizi, o dei controlli sugli investimenti in entrata e in uscita, come il Comitato di coordinamento per i controlli multilaterali sulle esportazioni (CoCom) o il suo successore sotto forma dell'Accordo di Wassenaar, sono diventati sempre meno efficaci nel trovare una soluzione comune alla pericolosa proliferazione delle tecnologie a duplice uso verso Stati canaglia o revisionisti, ma anche verso attori non statali malvagi³⁶.

Tali forme di cooperazione si sono concretizzate nella creazione di regimi multilaterali di controllo delle esportazioni, i quali, pur essendo caratterizzati da una natura giuridica non vincolante (*soft law*), esercitano un'influenza determinante sulla disciplina interna e sovranazionale, inclusa quella dell'Unione europea³⁷.

Tra i principali regimi si annoverano il *Wassenaar Arrangement*, il *Nuclear Suppliers Group* (NSG) e il *Missile Technology Control Regime* (MTCR), ciascuno dei quali si concentra su specifiche categorie di beni e tecnologie sensibili.

3.1 Il Wassenaar Arrangement

Il *Wassenaar Arrangement*, istituito nel 1996 quale evoluzione del precedente *Coordinating Committee for Multilateral Export Controls* (CoCom), rappresenta il principale forum multilaterale per il controllo delle esportazioni di armi convenzionali e beni a duplice uso. Esso si propone di

³⁶ A. VASEASHTA, A. ROCHA (eds.), *Spectrum of Dual-Use Technologies: Unforeseen Risks Versus Returns*, Springer, 2022, p. 207.

³⁷ Y. AUBIN, A. IDIART, *Export Control Law and Regulations Handbook*, Kluwer Law International, 2016, p. 45.

promuovere la trasparenza e la responsabilità negli scambi internazionali³⁸, attraverso l'adozione di liste comuni di beni soggetti a controllo e lo scambio di informazioni tra gli Stati partecipanti³⁹.

L'Intesa di Wassenaar è stata istituita al fine di contribuire alla sicurezza e alla stabilità regionale e internazionale, promuovendo la trasparenza e una maggiore responsabilità nei trasferimenti di armi convenzionali e di beni e tecnologie a duplice uso, prevenendo così accumuli destabilizzanti. Uno degli obiettivi originari dell'Intesa di Wassenaar era quello di impedire a uno Stato di acquisire armamenti e prodotti sensibili a duplice uso destinati a un uso finale militare qualora il suo comportamento diventasse motivo di grave preoccupazione⁴⁰. Gli Stati partecipanti cercano, attraverso le loro politiche nazionali, di garantire che i trasferimenti di tali beni non contribuiscano allo sviluppo o al potenziamento di capacità militari che compromettano tali obiettivi e non siano dirottati a sostegno di tali capacità⁴¹. Nel dicembre del 2001 gli stati partecipanti hanno esteso l'ambito dei controlli per includere anche gli attori non statali.

Il funzionamento del Wassenaar Arrangement si basa su un sistema di coordinamento volontario, nel quale gli Stati mantengono la propria sovranità decisionale, ma si impegnano a conformare le rispettive politiche nazionali agli standard concordati⁴². Tale modello riflette una logica di cooperazione flessibile, che consente di conciliare esigenze di sicurezza con il rispetto delle prerogative statali.

3.2 Il Nuclear Suppliers Group (NSG)

Accanto al *Wassenaar Arrangement*, il *Nuclear Suppliers Group* (NSG) svolge un ruolo fondamentale nella prevenzione della proliferazione nucleare. Istituito a seguito del test nucleare indiano del 1974, il NSG riunisce un gruppo di Stati fornitori di tecnologie nucleari, con l'obiettivo di garantire che tali tecnologie siano utilizzate esclusivamente per scopi pacifici⁴³.

Il NSG è rimasto inattivo per un lungo periodo fino alla fine della guerra fredda. Nel 1990 gli Stati fornitori di materiale nucleare hanno riconosciuto che il regime di non proliferazione nucleare era minacciato da attività come quelle dell'Iraq, che aveva portato avanti un programma

³⁸ A. WETTER, *Enforcing European Union Law on Exports of Dual-use Goods*, Oxford University Press, 2009, p. 20.

³⁹ I. ANTHONY, *Reforming Multilateral Export Control Regimes*, 2007, p. 12.

⁴⁰ A. WETTER, *Enforcing European Union Law on Exports of Dual-use Goods*, Oxford University Press, 2009, p. 20.

⁴¹ [Home - The Wassenaar Arrangement](#) (14 Aprile 2026).

⁴² A. WETTER, *Enforcing European Union Law on Exports of Dual-use Goods*, Oxford University Press, 2009, p. 28.

⁴³ D. H. JOYNER, *International Law and the Proliferation of Weapons of Mass Destruction*, Oxford University Press, 2009, p. 96.

segreto e illegale di armi nucleari basato su tecnologie importate non soggette a controlli sulle esportazioni⁴⁴.

Il NSG opera attraverso l'adozione di linee guida e liste di controllo che disciplinano l'esportazione di materiali, attrezzature e tecnologie nucleari. Tali strumenti sono stati progressivamente rafforzati nel corso degli anni, contribuendo a consolidare un regime globale di non proliferazione fondato sulla cooperazione tra Stati esportatori⁴⁵.

Nel 1992 l'NSG ha esteso i propri controlli ai beni a duplice uso legati al settore nucleare e ha rafforzato la condivisione delle informazioni e il coordinamento tra le autorità nazionali di controllo delle esportazioni. Un accordo di salvaguardie a pieno campo con l'AIEA (Agenzia Internazionale per l'Energia Atomica) è stato posto come condizione per la futura fornitura di beni inclusi nella cosiddetta “*trigger list*”⁴⁶ a qualsiasi Stato non dotato di armi nucleari da parte di uno Stato partecipante all'NSG. Come l'MTCR, l'NSG ha concordato di rafforzare le proprie linee guida nel 2002 al fine di contrastare la minaccia della diversione delle esportazioni nucleari verso i terroristi⁴⁷.

3.3 Il *Missile Technology Control Regime* (MTCR)

Il *Missile Technology Control Regime* (MTCR) è un'intesa multilaterale informale e volontaria tra Stati, finalizzata a prevenire la proliferazione di sistemi missilistici e di veicoli aerei senza equipaggio idonei al trasporto di armi di distruzione di massa. Pur essendo orientato

⁴⁴ A. WETTER, *Enforcing European Union Law on Exports of Dual-use Goods*, Oxford University Press, 2009, p. 20.

⁴⁵ Ivi, p. 102.

⁴⁶ Documento, redatto per la prima volta nell'agosto 1974 dal Comitato Zangger, che elenca attrezzature e materiali nucleari la cui esportazione verso Stati non dotati di armi nucleari e non firmatari del Trattato di non proliferazione delle armi nucleari (TNP) è subordinata all'applicazione delle salvaguardie dell'AIEA. Ciò significa che l'esportazione degli articoli elencati in tale documento “attiva” le salvaguardie dell'AIEA, ovvero che essi saranno esportati solo se il materiale di base o il materiale fissile speciale prodotto, trattato o utilizzato nelle attrezzature o nei materiali in questione è soggetto a salvaguardie ai sensi di un accordo con l'AIEA. L'elenco di attivazione originario includeva i reattori nucleari e attrezzature specifiche di natura nucleare, tra cui recipienti a pressione, macchine per il caricamento e lo scaricamento del combustibile, barre di controllo, tubi di pressione, tubi di zirconio e pompe del refrigerante primario. Successivamente sono stati aggiunti all'elenco di attivazione il deuterio e l'acqua pesante in quantità superiori a quelle specificate, nonché la grafite di grado nucleare.

L'elenco di riferimento viene aggiornato periodicamente in linea con l'INFCIRC/254 dell'AIEA (noto anche come “Linee guida per l'esportazione del Comitato Zangger”) e costituisce la serie INFCIRC/209 dell'AIEA. Esso è integrato dall'Elenco delle attrezzature, dei materiali, dei software e delle tecnologie correlate a duplice uso in ambito nucleare (pubblicato nel documento INFCIRC/254/Parte 2). All'elenco delle merci soggette a controllo è allegato un annesso che “chiarisce”, o definisce, in modo piuttosto dettagliato le attrezzature e i materiali di cui al memorandum B. Il passare del tempo e i successivi sviluppi tecnologici hanno fatto sì che il Comitato si occupi periodicamente di valutare possibili revisioni dell'elenco delle merci soggette a controllo, e l'annesso originale è quindi diventato sempre più dettagliato. Sul punto v. in particolare UNITED NATIONS, *UNTERM – United Nations Terminology Database*, consultabile online all'indirizzo: <https://unterm.un.org/unterm2/en/view/228ea18b-3dd8-4145-8dc1-dd856c8ebad9> (ultimo accesso: 15 aprile 2026).

⁴⁷ A. WETTER, *Enforcing European Union Law on Exports of Dual-use Goods*, Oxford University Press, 2009, p. 20.

principalmente alla non proliferazione nucleare, chimica e biologica, il regime si estende all'intero settore missilistico, inclusi sistemi convenzionali.

Istituito nel 1987 su iniziativa degli Stati Uniti insieme agli altri Paesi del G7, il MTCR conta oggi la partecipazione di oltre trenta Stati. Esso non costituisce un'organizzazione internazionale dotata di poteri vincolanti, bensì un forum di coordinamento politico, nel quale ciascun Paese applica autonomamente le linee guida nel proprio ordinamento nazionale. Il regime si fonda su un sistema di controllo basato su una lista di beni e tecnologie sensibili (*MTCR Equipment, Software and Technology Annex*), suddivisi in due categorie⁴⁸.

La Categoria I comprende i sistemi più critici, come missili completi e UAV in grado di trasportare carichi significativi su lunghe distanze, per i quali vige un divieto sostanziale di esportazione, derogabile solo in casi eccezionali e sotto rigorose condizioni⁴⁹.

La Categoria II include invece beni a minore sensibilità, la cui esportazione è soggetta a una valutazione caso per caso, basata su criteri quali il rischio di proliferazione, le finalità del programma missilistico del Paese destinatario e il pericolo di utilizzo da parte di attori non statali⁵⁰.

Elemento centrale del sistema è l'obbligo per lo Stato esportatore di acquisire garanzie sull'uso finale dei beni, inclusi impegni di non ritrasferimento, dichiarazioni sull'impiego dichiarato e, ove necessario, la possibilità di verifiche successive alla consegna. In tale contesto, la responsabilità politica dell'esportazione ricade direttamente sullo Stato autorizzante.

Il MTCR prevede, inoltre, strumenti di coordinamento tra gli Stati partecipanti, tra cui il principio del *no-undercut*⁵¹, in base al quale uno Stato non può autorizzare un'esportazione sostanzialmente identica a un'altra già negata da un altro membro senza previa consultazione.

⁴⁸ E. BREDA, *Il commercio dei prodotti per la difesa nel diritto internazionale e dell'Unione europea*, tesi di dottorato in Diritto internazionale dell'economia, Università Commerciale "Luigi Bocconi", Milano, pp. 160-161.

⁴⁹ E. BREDA, *Il commercio dei prodotti per la difesa nel diritto internazionale e dell'Unione europea*, tesi di dottorato in Diritto internazionale dell'economia, Università Commerciale "Luigi Bocconi", Milano, p. 161.

⁵⁰ *Ibidem*.

⁵¹ Il principio di *non-undercut* è volto a prevenire fenomeni di elusione del sistema dei controlli alle esportazioni, impedendo che un operatore economico, a seguito del diniego di un'autorizzazione all'esportazione da parte delle autorità competenti di uno Stato membro, possa ottenere l'autorizzazione per una transazione sostanzialmente identica presso un altro Stato membro dell'Unione europea.

In applicazione di tale principio, qualora una richiesta di autorizzazione riguardante un'operazione sostanzialmente equivalente sia stata respinta da uno o più Stati membri nei tre anni precedenti, lo Stato membro chiamato a valutare una nuova domanda avente ad oggetto la medesima operazione è tenuto ad avviare una consultazione con gli Stati che avevano precedentemente adottato il diniego. Tale meccanismo di consultazione mira a garantire un adeguato livello di coordinamento e coerenza nell'applicazione del sistema europeo di *export control*, evitando disparità interpretative suscettibili di compromettere l'efficacia delle misure di controllo. In caso di persistente disaccordo tra gli Stati membri coinvolti, questi possono sottoporre la questione alla Commissione europea, illustrando e motivando le rispettive posizioni, al fine di favorire una soluzione coordinata e conforme agli obiettivi di sicurezza perseguiti dall'ordinamento

Nonostante la sua rilevanza, il regime presenta significativi limiti strutturali. In particolare, la sua natura non vincolante implica l'assenza di obblighi giuridici e di meccanismi di *enforcement*, rendendo l'efficacia del sistema dipendente dalla volontà dei singoli Stati. Inoltre, l'eterogeneità delle normative nazionali e la mancata partecipazione di alcuni attori chiave ne indeboliscono l'impatto complessivo. Tuttavia, il MTCR ha comunque contribuito, in diverse occasioni, a rallentare o ostacolare programmi missilistici, dimostrando una certa efficacia sul piano politico⁵².

Infine, il regime prevede una clausola *catch-all*, che consente di estendere i controlli anche a beni non espressamente inclusi nelle liste, qualora vi sia il rischio che possano essere utilizzati per lo sviluppo di sistemi di lancio di armi di distruzione di massa, rafforzando così la flessibilità e la capacità preventiva del sistema⁵³.

3.4 La natura di *soft law* e i limiti del coordinamento multilaterale

Un elemento comune ai regimi multilaterali è rappresentato dalla loro natura non vincolante, che li colloca nell'ambito della *soft law*. Tuttavia, come osservato in dottrina, tale caratteristica non ne riduce l'efficacia, ma anzi consente una maggiore flessibilità e adattabilità alle evoluzioni tecnologiche e geopolitiche⁵⁴. In particolare, le liste di controllo elaborate in seno a tali regimi costituiscono il principale punto di riferimento per la normativa europea, che le recepisce e le integra nel proprio sistema giuridico.

La cooperazione multilaterale in materia di beni a duplice uso svolge, dunque, una funzione essenziale di armonizzazione delle politiche nazionali, contribuendo a ridurre il rischio di "lacune normative" che potrebbero essere sfruttate per eludere i controlli. Allo stesso tempo, essa riflette le dinamiche geopolitiche della comunità internazionale, evidenziando come il controllo delle tecnologie sensibili sia strettamente connesso agli equilibri di potere tra Stati⁵⁵.

Esistono, tuttavia, almeno due ostacoli significativi alla creazione di un meccanismo di coordinamento realmente efficace a livello globale. In primo luogo, i cicli di innovazione tecnologica tendono a svilupparsi in maniera cumulativa e accelerata, riducendo sensibilmente il

dell'Unione. Sul punto, v. in particolare Y. AUBIN, A. IDIART, *Export Control Law and Regulations Handbook*, Kluwer Law International, 2016, p. 240.

⁵² E. BREDA, *Il commercio dei prodotti per la difesa nel diritto internazionale e dell'Unione europea*, tesi di dottorato in Diritto internazionale dell'economia, Università Commerciale "Luigi Bocconi", Milano, p. 165.

⁵³ E. BREDA, *Il commercio dei prodotti per la difesa nel diritto internazionale e dell'Unione europea*, tesi di dottorato in Diritto internazionale dell'economia, Università Commerciale "Luigi Bocconi", Milano, p. 164.

⁵⁴ D. H. JOYNER, *International Law and the Proliferation of Weapons of Mass Destruction*, Oxford University Press, 2009, p. 110.

⁵⁵ A. VASEASHTA, A. ROCHA (eds.), *Spectrum of Dual-Use Technologies: Unforeseen Risks Versus Returns*, Springer, 2022, p. 270.

tempo a disposizione per l'adeguamento delle politiche, poiché ogni fase evolutiva si fonda sulle scoperte precedenti. In secondo luogo, la complessità della politica internazionale impedisce una partecipazione pienamente inclusiva dei principali attori tecnologici, i cui interessi e orientamenti ideologici divergenti li spingono verso soluzioni non sempre convergenti. I critici sottolineano, inoltre, l'insufficiente rappresentatività di alcuni regimi, evidenziando come solo un numero limitato di Stati aderisca all'Accordo di Wassenaar (solamente 42 Paesi)⁵⁶. A ciò si aggiunge il fatto che molte delle recenti restrizioni tecnologiche adottate nell'ambito delle cosiddette “guerre dei chip” eccedono il perimetro normativo delineato da tale accordo, contribuendo a una crescente frammentazione del quadro regolatorio internazionale. Ne deriva una persistente mancanza di consenso su scala globale, che richiederebbe un intervento più incisivo, soprattutto alla luce della rapidità dei progressi tecnologici e della natura dell'intelligenza artificiale, la quale si configura come una delle tecnologie a duplice uso più dinamiche e pervasive nella storia contemporanea⁵⁷.

In conclusione, i regimi multilaterali di controllo delle esportazioni rappresentano un elemento imprescindibile del sistema dei beni a duplice uso, costituendo il fondamento su cui si sviluppano le discipline nazionali e sovranazionali. Essi incarnano un modello di governance cooperativa che, pur privo di vincolatività formale, si rivela essenziale per affrontare le sfide poste dalla proliferazione tecnologica in un contesto globale sempre più interconnesso.

4. Le “*catch all clauses*”

Nel quadro evolutivo del sistema dei controlli sulle esportazioni di beni a duplice uso, un ruolo di crescente rilievo è assunto dalle c.d. *catch-all clauses*, le quali rappresentano uno degli strumenti più innovativi e flessibili dell'*export control* contemporaneo. Tali clausole si collocano in una prospettiva di superamento del tradizionale approccio fondato esclusivamente su liste di beni (*list-based controls*), introducendo un meccanismo di controllo fondato sull'uso finale e sull'identità dell'utilizzatore (*end-use ed end-user based controls*).

In termini generali, le *catch-all clauses* consentono di sottoporre a controllo anche beni, software e tecnologie non espressamente inclusi negli elenchi normativi, qualora sussista il rischio

⁵⁶ A. VASEASHTA, A. ROCHA (eds.), *Spectrum of Dual-Use Technologies: Unforeseen Risks Versus Returns*, Springer, 2022, p. 207.

⁵⁷ A. VASEASHTA, A. ROCHA (eds.), *Spectrum of Dual-Use Technologies: Unforeseen Risks Versus Returns*, Springer, 2022, pp. 207-208.

che essi possano essere destinati a impieghi connessi allo sviluppo, alla produzione o all'utilizzo di armi di distruzione di massa, ovvero a programmi militari sensibili⁵⁸.

In tal senso, esse rispondono all'esigenza di colmare le inevitabili lacune delle liste di controllo, le quali, per loro natura, non possono tenere il passo con la rapidità dell'innovazione tecnologica.

Come evidenziato in dottrina, il sistema basato sulle *control lists* presenta limiti strutturali, in quanto presuppone una classificazione preventiva dei beni suscettibili di controllo, che risulta spesso inadeguata rispetto alla dinamicità dei processi tecnologici⁵⁹. Le *catch-all clauses* intervengono proprio in questo contesto, introducendo un elemento di flessibilità che consente alle autorità competenti di reagire a rischi emergenti anche in assenza di una previa tipizzazione normativa del bene⁶⁰. Tale evoluzione riflette un più ampio mutamento di paradigma nel diritto dei controlli alle esportazioni, che si sposta da una logica oggettiva, incentrata sulle caratteristiche del bene, a una logica soggettiva e funzionale, fondata sulla valutazione del rischio connesso alla specifica operazione⁶¹. In altri termini, l'attenzione si sposta dal “che cosa” viene esportato al “come” e al “da chi” il bene verrà utilizzato, attribuendo un ruolo centrale all'analisi del contesto e delle finalità della transazione.

Nel contesto dell'Unione europea, tale impostazione ha trovato inizialmente espressione nell'articolo 4 del Regolamento (CE) n. 428/2009, successivamente ripreso e sviluppato dal Regolamento (UE) 2021/821. La disposizione introduce un meccanismo che attribuisce agli Stati membri la facoltà di sottoporre a controllo anche beni non inclusi negli allegati contenenti le liste dei prodotti *dual-use*, qualora sussistano fondati motivi per ritenere che tali beni possano essere destinati a impieghi suscettibili di compromettere la sicurezza internazionale⁶². In particolare, il regolamento consente alle autorità nazionali di subordinare ad autorizzazione l'esportazione di beni non listati qualora l'esportatore sia stato informato, dalle autorità competenti o sia a conoscenza, che i beni in questione sono o possono essere destinati, in tutto o in parte, a usi connessi alla proliferazione di armi di distruzione di massa o a utilizzi militari in Paesi soggetti a embargo⁶³.

Un elemento centrale del meccanismo *catch-all* è rappresentato dal ruolo attivo attribuito agli operatori economici. A differenza del sistema tradizionale, in cui il controllo è prevalentemente demandato alle autorità pubbliche, le *catch-all clauses* implicano un coinvolgimento diretto delle imprese, le quali sono chiamate a valutare autonomamente i rischi connessi alle proprie operazioni e

⁵⁸ Y. AUBIN, A. IDIART, *Export Control Law and Regulations Handbook*, Kluwer Law International, 2016, p. 89.

⁵⁹ J. VOETELINK, *International Export Control Law—Mapping the Field*, Springer, 2021, p. 112.

⁶⁰ A. WETTER, *Enforcing European Union Law on Exports of Dual-use Goods*, Oxford University Press, 2009, p. 58.

⁶¹ J. VOETELINK, *International Export Control Law—Mapping the Field*, Springer, 2021, p. 115.

⁶² Y. AUBIN, A. IDIART, *Export Control Law and Regulations Handbook*, Kluwer Law International, 2016, p. 240.

⁶³ Regolamento (UE) 2021/821, artt. 4 e 5.

a segnalare eventuali situazioni sospette⁶⁴. Ciò comporta una significativa responsabilizzazione del settore privato, che diventa parte integrante del sistema di prevenzione della proliferazione.

In tale prospettiva, le *catch-all clauses* si inseriscono nel più ampio contesto della *trade compliance*, richiedendo alle imprese l'adozione di adeguati sistemi interni di controllo (*Internal Compliance Programmes*), finalizzati a garantire la conformità alle normative vigenti e a gestire i rischi connessi alle esportazioni⁶⁵. La capacità degli operatori di individuare e valutare i rischi diventa, pertanto, un elemento cruciale per l'efficacia complessiva del sistema.

Qualora uno Stato membro decida di attivare il meccanismo previsto dalla clausola *catch-all*, esso è tenuto a informarne gli altri Stati membri e la Commissione europea. Gli altri Stati devono, a loro volta, tenere debitamente conto delle informazioni ricevute, provvedendo, ove possibile, a trasmetterle alle autorità doganali e agli ulteriori organismi nazionali competenti, al fine di garantire un livello adeguato di coordinamento e uniformità applicativa all'interno dell'Unione. Tale sistema di cooperazione evidenzia la natura profondamente multilivello del controllo delle esportazioni nell'ordinamento europeo⁶⁶.

Accanto alla clausola *catch-all*, il regolamento riconosce inoltre agli Stati membri la facoltà di vietare o subordinare ad autorizzazione l'esportazione di beni non inclusi nelle liste di controllo per ragioni connesse alla tutela della sicurezza pubblica nazionale o alla protezione dei diritti umani. Tale previsione conferma ulteriormente la progressiva estensione funzionale del sistema di *export control*, che tende ormai a trascendere la tradizionale finalità di non proliferazione per ricomprendere esigenze più ampie di sicurezza internazionale e tutela dei valori fondamentali della comunità internazionale⁶⁷.

Nonostante i vantaggi in termini di flessibilità ed efficacia preventiva, le *catch-all clauses* presentano anche alcune criticità. In primo luogo, esse introducono un elevato grado di discrezionalità, sia in capo alle autorità competenti sia agli operatori economici, con conseguenti problemi di certezza del diritto⁶⁸. La valutazione del rischio, infatti, si fonda su elementi spesso incerti e difficilmente verificabili, quali le intenzioni dell'utilizzatore finale o il contesto geopolitico della transazione.

⁶⁴ STOCKHOLM INTERNATIONAL PEACE RESEARCH INSTITUTE (SIPRI), *Strategic Export Controls and the Private Sector*, 2007, p. 134.

⁶⁵ Y. AUBIN, A. IDIART, *Export Control Law and Regulations Handbook*, Kluwer Law International, 2016, p. 102.

⁶⁶ Y. AUBIN, A. IDIART, *Export Control Law and Regulations Handbook*, Kluwer Law International, 2016, p. 241.

⁶⁷ *Ibidem*.

⁶⁸ A. WETTER, *Enforcing European Union Law on Exports of Dual-use Goods*, Oxford University Press, 2009, p. 63.

In secondo luogo, l'applicazione delle *catch-all clauses* può comportare un significativo aumento degli oneri amministrativi per le imprese, le quali sono chiamate a svolgere attività di *due diligence* sempre più complesse e onerose⁶⁹. Tale aspetto risulta particolarmente rilevante per le piccole e medie imprese, che spesso non dispongono delle risorse necessarie per implementare sistemi di *compliance* sofisticati.

Infine, non può trascurarsi il rischio di applicazioni divergenti tra Stati, soprattutto in contesti caratterizzati da sistemi multilivello come quello europeo. La discrezionalità insita nelle *catch-all clauses* può infatti determinare differenze interpretative e applicative, con conseguenti problemi di uniformità e possibili fenomeni di distorsione della concorrenza⁷⁰.

Nonostante tali criticità, le *catch-all clauses* rappresentano oggi uno strumento imprescindibile del sistema dei controlli sulle esportazioni, in quanto consentono di adattare la disciplina giuridica a un contesto tecnologico e geopolitico in continua evoluzione. Esse incarnano, infatti, un modello di regolazione flessibile e dinamico, capace di coniugare esigenze di sicurezza e libertà economiche, e costituiscono uno degli elementi più significativi dell'evoluzione contemporanea del diritto del commercio internazionale.

5. Gli obblighi per gli operatori economici e la *compliance* aziendale

Nel sistema contemporaneo dei controlli alle esportazioni, gli operatori economici non si configurano più come meri destinatari passivi della normativa, bensì assumono un ruolo attivo e centrale nella prevenzione dei rischi connessi alla proliferazione di tecnologie sensibili. Tale evoluzione riflette un mutamento strutturale del paradigma regolatorio, nel quale la funzione di controllo non è più esercitata esclusivamente dalle autorità pubbliche, ma si sviluppa attraverso un modello di cooperazione tra pubblico e privato, fondato sulla responsabilizzazione degli attori economici⁷¹.

In questo contesto, gli obblighi gravanti sugli operatori si articolano in una pluralità di doveri, che spaziano dalla richiesta di autorizzazioni preventive alla realizzazione di attività di *due diligence*, fino all'adozione di sistemi organizzativi interni volti a garantire la conformità normativa (*compliance*). Tali obblighi trovano il proprio fondamento nella normativa europea, in particolare

⁶⁹ STOCKHOLM INTERNATIONAL PEACE RESEARCH INSTITUTE, *Strategic Export Controls and the Private Sector*, 2007, p. 140.

⁷⁰ J. VOETELINK, *International Export Control Law—Mapping the Field*, Springer, 2021, p. 118.

⁷¹ J. VOETELINK, *International Export Control Law—Mapping the Field*, Springer, 2021, p. 120.

nel Regolamento (UE) 2021/821, ma risultano altresì influenzati da standard internazionali e da *best practices* elaborate in sede multilaterale⁷².

Un primo nucleo di obblighi concerne il regime autorizzatorio. Le imprese che intendono esportare beni a duplice uso sono tenute a verificare preliminarmente se i prodotti rientrino nelle liste di controllo e, in tal caso, a richiedere la relativa autorizzazione alle autorità competenti⁷³. L'ottenimento della licenza rappresenta una condizione necessaria per la liceità dell'operazione e comporta il rispetto delle eventuali condizioni imposte dall'autorità amministrativa, le quali possono riguardare, ad esempio, la destinazione dei beni, l'identità dell'utilizzatore finale o specifici vincoli di non ritrasferimento.

Accanto agli obblighi autorizzatori, assume particolare rilievo la dimensione della *due diligence*. Gli operatori sono chiamati a svolgere un'attenta attività di verifica in relazione all'identità del cliente (*end-user*), alla destinazione geografica della merce e all'uso finale dei beni (*end-use*)⁷⁴. Tale attività si inserisce in una logica preventiva, volta a individuare eventuali rischi di diversione (*diversion risk*), ossia la possibilità che beni originariamente destinati a usi civili vengano impiegati per finalità militari o illecite.

In tale prospettiva, le imprese devono inoltre confrontarsi con gli obblighi derivanti dalle *catch-all clauses*, che impongono di sottoporre a controllo anche beni non inclusi nelle liste qualora vi sia il sospetto di un possibile utilizzo illecito⁷⁵. Ciò comporta un significativo ampliamento della sfera di responsabilità degli operatori, i quali sono tenuti a valutare autonomamente il rischio connesso alle proprie operazioni e, ove necessario, a sospendere l'esportazione o a informare le autorità competenti.

Ulteriori obblighi riguardano la cooperazione con le autorità pubbliche e la trasparenza delle operazioni. Le imprese sono tenute a fornire informazioni accurate e complete nell'ambito delle procedure autorizzatorie, nonché a conservare la documentazione relativa alle esportazioni per un determinato periodo di tempo, al fine di consentire eventuali controlli successivi⁷⁶. Tali obblighi documentali assumono una funzione essenziale per garantire la tracciabilità delle operazioni e la verificabilità del rispetto delle normative vigenti.

Il progressivo ampliamento degli obblighi a carico degli operatori ha determinato l'emergere della *compliance aziendale* quale elemento centrale del sistema dei controlli alle esportazioni. In

⁷² A. WETTER, *Enforcing European Union Law on Exports of Dual-use Goods*, Oxford University Press, 2009, p. 72.

⁷³ Regolamento (UE) 2021/821, artt. 3–6.

⁷⁴ Y. AUBIN, A. IDIART, *Export Control Law and Regulations Handbook*, Kluwer Law International, 2016, p. 145.

⁷⁵ J. VOETELINK, *International Export Control Law—Mapping the Field*, Springer, 2021, p. 118.

⁷⁶ A. WETTER, *Enforcing European Union Law on Exports of Dual-use Goods*, Oxford University Press, 2009, p. 80.

particolare, si è diffusa la prassi di adottare *Internal Compliance Programmes* (ICP), ossia sistemi organizzativi interni finalizzati a garantire la conformità delle attività aziendali alle normative in materia di *export control*⁷⁷.

Gli ICP si articolano generalmente in una serie di componenti fondamentali, tra cui l'adozione di politiche aziendali formalizzate, la definizione di procedure interne per la classificazione dei prodotti, la formazione del personale, l'implementazione di sistemi di *screening* delle controparti e la realizzazione di *audit* interni periodici⁷⁸. Tali strumenti consentono alle imprese di gestire in modo sistematico i rischi connessi alle esportazioni, riducendo la probabilità di violazioni e rafforzando la propria affidabilità nei confronti delle autorità.

La rilevanza degli ICP è stata espressamente riconosciuta anche a livello europeo, ove il Regolamento (UE) 2021/821 incoraggia gli Stati membri a promuovere l'adozione di programmi di *compliance* da parte degli operatori⁷⁹. In alcuni casi, l'esistenza di un sistema di *compliance* efficace può incidere positivamente sulla valutazione delle richieste di autorizzazione, configurandosi come un elemento di affidabilità dell'impresa.

Nonostante i vantaggi derivanti dall'adozione di sistemi di *compliance*, il rispetto degli obblighi in materia di *export control* comporta anche significative criticità. In primo luogo, esso implica costi elevati, sia in termini economici sia organizzativi, che possono risultare particolarmente gravosi per le piccole e medie imprese⁸⁰. In secondo luogo, la complessità e la frammentazione del quadro normativo, soprattutto a livello internazionale, rendono difficile per gli operatori orientarsi tra le diverse discipline applicabili.

Un ulteriore profilo problematico riguarda l'elevato grado di discrezionalità insito nelle valutazioni di rischio, che può determinare incertezza giuridica e difficoltà applicative. Le imprese si trovano spesso a operare in un contesto caratterizzato da informazioni incomplete e da scenari geopolitici in rapida evoluzione, il che rende particolarmente complessa la valutazione delle operazioni⁸¹.

Sul piano sanzionatorio, le violazioni delle normative sui beni a duplice uso possono comportare conseguenze rilevanti, che spaziano da sanzioni amministrative a responsabilità penale, fino a danni reputazionali significativi. Come dimostrato dalla prassi statunitense e da numerosi casi

⁷⁷ STOCKHOLM INTERNATIONAL PEACE RESEARCH INSTITUTE (SIPRI), *Strategic Export Controls and the Private Sector*, 2007, p. 150.

⁷⁸ Y. AUBIN, A. IDIART, *Export Control Law and Regulations Handbook*, Kluwer Law International, 2016, p. 162.

⁷⁹ Regolamento (UE) 2021/821, considerando 17.

⁸⁰ STOCKHOLM INTERNATIONAL PEACE RESEARCH INSTITUTE (SIPRI), *Strategic Export Controls and the Private Sector*, 2007, p. 158.

⁸¹ A. WETTER, *Enforcing European Union Law on Exports of Dual-use Goods*, Oxford University Press, 2009, p. 84.

di *enforcement* nei confronti di grandi imprese, il mancato rispetto delle norme in materia di *export control* può avere un impatto rilevante sull'attività aziendale e sulla posizione competitiva dell'impresa nel mercato globale⁸².

Alla luce delle considerazioni svolte, appare evidente come gli obblighi degli operatori e la *compliance* aziendale costituiscano un elemento essenziale del sistema dei controlli sulle esportazioni di beni a duplice uso. Essi rappresentano, infatti, il punto di incontro tra dimensione normativa e dimensione operativa, contribuendo a garantire l'effettività delle politiche di sicurezza e la prevenzione dei rischi di proliferazione in un contesto economico sempre più complesso e interconnesso.

6. Considerazioni conclusive

L'analisi della disciplina dei beni a duplice uso ha evidenziato come il sistema contemporaneo dei controlli alle esportazioni si fondi su un equilibrio particolarmente delicato tra esigenze di sicurezza internazionale, tutela dell'innovazione tecnologica e libertà degli scambi commerciali. I beni *dual-use* rappresentano infatti uno degli ambiti nei quali emerge con maggiore evidenza la trasformazione del commercio internazionale in uno spazio sempre più influenzato da logiche strategiche, securitarie e geopolitiche.

L'esame del quadro normativo europeo, dei principali regimi multilaterali di cooperazione internazionale e degli strumenti di controllo fondati sul rischio, quali le *catch-all clauses*, ha mostrato come il sistema dell'*export control* si caratterizzi per una struttura multilivello e dinamica, costantemente chiamata ad adattarsi all'evoluzione tecnologica e ai mutamenti del contesto internazionale. Parallelamente, il crescente coinvolgimento degli operatori economici nei meccanismi di prevenzione della proliferazione ha evidenziato il ruolo centrale assunto dalla *compliance* aziendale e dai programmi interni di controllo nella gestione delle esportazioni di tecnologie sensibili.

Tale evoluzione comporta, tuttavia, che il controllo delle esportazioni non si esaurisca nella sola dimensione pubblicistica, ma incida direttamente anche sui rapporti contrattuali e sulle operazioni commerciali internazionali. Le esigenze di autorizzazione preventiva, i controlli sugli *end-users*, le restrizioni derivanti dai regimi sanzionatori e gli obblighi di *due diligence* influenzano infatti in maniera sempre più significativa la struttura e l'esecuzione dei contratti internazionali di esportazione.

⁸² Y. AUBIN, A. IDIART, *Export Control Law and Regulations Handbook*, Kluwer Law International, 2016, p. 175.

In questa prospettiva, il capitolo successivo sarà dedicato all'analisi delle licenze e delle autorizzazioni contrattuali nel commercio internazionale, soffermandosi sulle diverse tipologie di licenze all'esportazione, sui regimi autorizzatori applicabili ai beni *dual-use*, nonché sulle conseguenze contrattuali derivanti dalla violazione delle norme pubblicistiche in materia di *export control*. L'attenzione sarà, inoltre, rivolta alle problematiche operative relative alla conformità normativa, alla documentazione commerciale e alla consegna delle merci, al fine di comprendere come il sistema dei controlli alle esportazioni incida concretamente sulla formazione, sull'esecuzione e sulla stabilità dei rapporti contrattuali internazionali.

CAPITOLO 6

LICENZE E AUTORIZZAZIONI CONTRATTUALI

Per esigenze primarie di sicurezza nazionale, nonché per ulteriori finalità quali la tutela del patrimonio tecnologico e industriale, gli Stati esercitano un controllo sui beni e sulle informazioni – hardware, software, tecnologia e dati – che escono dal proprio territorio. In tale ambito rientra anche la nozione di “esportazione presunta”, elaborata, in particolare, dalla normativa statunitense, che ricomprende il trasferimento di tecnologia a favore di cittadini stranieri anche quando esso avvenga all’interno del territorio nazionale. L’insieme di tali misure è comunemente ricondotto alla categoria dei “controlli sulle esportazioni”. Accanto a questi, gli ordinamenti prevedono altresì forme di controllo sulle importazioni; tuttavia, queste ultime assumono, nella prassi, un rilievo sensibilmente inferiore, poiché l’interesse degli Stati si concentra prevalentemente sulla salvaguardia e sul monitoraggio dei flussi in uscita di beni e tecnologie sensibili. Per ragioni di economia espositiva, pertanto, il riferimento ai “controlli sulle esportazioni” deve intendersi, salvo diversa indicazione contestuale, in senso ampio, comprensivo anche dei controlli sulle importazioni. Resta, in ogni caso, estraneo a tale ambito il controllo sulla divulgazione di informazioni classificate, che è oggetto di discipline autonome¹.

¹ Y. AUBIN, A. IDIART, *Export Control Law and Regulations Handbook. A Practical Guide to Military and Dual-Use Goods Trade Restrictions and Compliance*, 3rd ed., Kluwer Law International, Alphen aan den Rijn, 2016, p. 5.

Sotto il profilo applicativo, occorre osservare che, nel contesto degli scambi commerciali internazionali, soltanto una quota relativamente limitata delle operazioni di esportazione e riesportazione è soggetta a obbligo di licenza. Nella maggior parte delle giurisdizioni, infatti, la necessità di ottenere un'autorizzazione preventiva è determinata sulla base di una pluralità di criteri, tra cui le caratteristiche tecniche del bene, il Paese di destinazione, l'identità dell'utilizzatore finale e l'uso finale previsto. In tale quadro, incombe sull'esportatore l'onere di verificare, caso per caso, se l'operazione progettata richieda il rilascio di una licenza².

Un elemento dirimente ai fini della verifica circa la necessità di ottenere una licenza di esportazione rilasciata dalle autorità competenti del Paese esportatore è rappresentato dall'inclusione del bene oggetto della transazione in specifiche disposizioni normative o regolamentari. In linea generale, tali fonti prevedono elenchi – talora denominati *control lists* – nei quali sono individuati beni, tecnologie e servizi soggetti a restrizioni, organizzati secondo categorie generali e ulteriormente articolati in sottogruppi di prodotti. Ne consegue che l'accertamento della riconducibilità del bene a una delle voci incluse in tali elenchi costituisce il primo passaggio imprescindibile per determinare l'assoggettamento dell'operazione al regime autorizzatorio³.

In taluni ordinamenti, il regime dei controlli all'esportazione non si limita a disciplinare la natura dei beni oggetto di trasferimento, ma si estende anche alla qualificazione soggettiva dei destinatari, i c.d. *end-users*. In particolare, determinati individui, enti o organizzazioni – spesso inclusi in apposite liste di soggetti designati (c.d. *sanctions lists* o *denied parties lists*) – sono destinatari di divieti assoluti di ricevere beni, tecnologie o servizi provenienti da specifici Paesi. Tali misure trovano fondamento, di regola, in esigenze di sicurezza internazionale, contrasto al terrorismo, non proliferazione e rispetto dei regimi sanzionatori multilaterali o unilaterali⁴.

Accanto a queste ipotesi di interdizione totale, si collocano situazioni intermedie in cui il trasferimento è subordinato al rilascio di una autorizzazione preventiva, anche quando i beni in questione non rientrerebbero, in via ordinaria, tra quelli soggetti a controllo. In tali casi, l'elemento determinante non è tanto la natura del bene quanto piuttosto l'identità del destinatario, il suo eventuale collegamento con soggetti sanzionati o il rischio che l'utilizzo finale possa risultare sensibile sotto il profilo strategico o militare.

² Y. AUBIN, A. IDIART, *Export Control Law and Regulations Handbook. A Practical Guide to Military and Dual-Use Goods Trade Restrictions and Compliance*, 3rd ed., Kluwer Law International, Alphen aan den Rijn, 2016, p. 5.

³ Y. AUBIN, A. IDIART, *Export Control Law and Regulations Handbook. A Practical Guide to Military and Dual-Use Goods Trade Restrictions and Compliance*, 3rd ed., Kluwer Law International, Alphen aan den Rijn, 2016, p. 5.

⁴ Y. AUBIN, A. IDIART, *Export Control Law and Regulations Handbook. A Practical Guide to Military and Dual-Use Goods Trade Restrictions and Compliance*, 3rd ed., Kluwer Law International, Alphen aan den Rijn, 2016, p. 5.

Ne deriva che l'operatore economico è tenuto a svolgere un'attività di *due diligence* rafforzata, volta a verificare non solo la classificazione del bene, ma anche la posizione giuridica dell'acquirente e degli eventuali intermediari, nonché la destinazione ultima del prodotto (*end-use* e *end-user control*)⁵. L'inosservanza di tali obblighi può comportare rilevanti conseguenze, sia sul piano amministrativo e penale, sia sotto il profilo contrattuale, incidendo sulla validità e sull'esecuzione del rapporto negoziale.

Il presente capitolo analizza il sistema delle licenze e delle autorizzazioni nel commercio internazionale, con particolare riferimento al ruolo che tali strumenti svolgono nell'attuazione dei controlli alle esportazioni e nella gestione dei rischi connessi alla circolazione transfrontaliera di beni, tecnologie e informazioni sensibili. L'attenzione sarà rivolta al rapporto tra disciplina pubblicistica dell'*export control* ed esecuzione dei rapporti contrattuali internazionali, evidenziando come gli obblighi autorizzatori incidano concretamente sull'attività degli operatori economici.

Dopo aver esaminato le principali tipologie di licenze all'esportazione, sia nell'esperienza statunitense sia nel quadro normativo europeo relativo ai beni a duplice uso, il capitolo approfondirà i diversi modelli autorizzatori e le loro funzioni nel bilanciamento tra esigenze di sicurezza e libertà degli scambi commerciali. Successivamente, saranno analizzate le conseguenze derivanti dalla violazione delle norme pubblicistiche in materia di *export control* e regimi sanzionatori, con particolare riguardo ai loro effetti sulla validità, sull'efficacia e sull'esecuzione dei contratti commerciali internazionali.

Infine, il capitolo prenderà in considerazione alcune delle principali problematiche operative che caratterizzano le esportazioni internazionali, soffermandosi sui profili di conformità normativa, sulla gestione della documentazione commerciale e doganale e sulle questioni connesse alla consegna delle merci e alla ripartizione dei rischi. L'analisi complessiva consentirà di comprendere come il sistema delle licenze e delle autorizzazioni rappresenti uno strumento essenziale per garantire la compatibilità tra gli obiettivi di sicurezza perseguiti dagli ordinamenti e le esigenze di certezza e prevedibilità proprie del commercio internazionale.

1. Le tipologie di licenze all'esportazione

Una licenza può essere definita, in termini generali, quale provvedimento autorizzatorio rilasciato dall'*Office of Foreign Assets Control* (OFAC), idoneo a consentire a persone fisiche,

⁵ Y. AUBIN, A. IDIART, *Export Control Law and Regulations Handbook. A Practical Guide to Military and Dual-Use Goods Trade Restrictions and Compliance*, 3rd ed., Kluwer Law International, Alphen aan den Rijn, 2016, p. 6.

entità giuridiche o a una pluralità di soggetti lo svolgimento di operazioni che, in assenza di tale autorizzazione, risulterebbero vietate dalla normativa in materia di sanzioni economiche e controlli sulle esportazioni. Sotto il profilo tipologico, si distinguono due principali categorie di licenze: le licenze generali e le licenze specifiche⁶. Si noti che sia le licenze generali che quelle specifiche prevedono termini e condizioni che devono essere rispettati, inclusi, in alcuni casi, obblighi di segnalazione e date di scadenza. Anche in assenza di un obbligo formale di segnalazione, i titolari delle licenze devono conservare la documentazione per cinque anni⁷.

La funzione della licenza è quella di introdurre una deroga puntuale al regime proibitivo, permettendo lo svolgimento di determinate attività in presenza di specifiche condizioni e nel rispetto dei limiti stabiliti dall'autorità competente. In tale prospettiva, il sistema autorizzatorio si configura come uno strumento di bilanciamento tra le esigenze di sicurezza e di politica estera, da un lato, e la necessità di garantire la continuità di taluni scambi economici ritenuti leciti o meritevoli di tutela, dall'altro.

1.1 Le licenze generali

Le licenze generali si caratterizzano per la loro applicabilità erga omnes, risultando fruibili da qualsiasi persona fisica o giuridica che soddisfi le condizioni e i requisiti espressamente previsti dalla normativa di riferimento. Esse, infatti, non richiedono la presentazione di un'istanza individuale, ma operano automaticamente in presenza dei presupposti stabiliti, configurandosi come strumenti di semplificazione e di standardizzazione dell'attività autorizzatoria⁸.

L'elenco delle licenze generali rilevanti è generalmente rinvenibile nella *Part 500* dei regolamenti emanati dall'OFAC, ferma restando la prassi per cui talune autorizzazioni vengono inizialmente pubblicate sul sito istituzionale dell'autorità e solo successivamente recepite nel corpo dei regolamenti. A titolo esemplificativo, il 31 C.F.R. § 538.528 contempla una licenza generale, nell'ambito dei *Sudanese Sanctions Regulations*, che consente l'effettuazione di determinati trasferimenti di denaro di natura personale e non commerciale da o verso il Sudan. Ulteriori ipotesi di licenze generali includono, tra le altre, quelle relative all'esportazione di generi alimentari verso Paesi sottoposti a sanzioni quali l'Iran o il Sudan, all'invio di medicinali verso l'Iran, allo

⁶ Y. AUBIN, A. IDIART, *Export Control Law and Regulations Handbook. A Practical Guide to Military and Dual-Use Goods Trade Restrictions and Compliance*, 3rd ed., Kluwer Law International, Alphen aan den Rijn, 2016, p. 53.

⁷ Y. AUBIN, A. IDIART, *Export Control Law and Regulations Handbook. A Practical Guide to Military and Dual-Use Goods Trade Restrictions and Compliance*, 3rd ed., Kluwer Law International, Alphen aan den Rijn, 2016, p. 54.

⁸ Y. AUBIN, A. IDIART, *Export Control Law and Regulations Handbook. A Practical Guide to Military and Dual-Use Goods Trade Restrictions and Compliance*, 3rd ed., Kluwer Law International, Alphen aan den Rijn, 2016, p. 54.

svolgimento di specifiche attività editoriali in determinati contesti geografici, nonché, in taluni casi, allo svolgimento di attività riconducibili alle Nazioni Unite⁹.

Tali strumenti evidenziano come il sistema delle licenze generali sia volto a consentire, entro limiti rigorosamente definiti, lo svolgimento di operazioni considerate compatibili con gli obiettivi di politica internazionale e umanitaria perseguiti dal regime sanzionatorio.

1.2 Le licenze specifiche

Le licenze specifiche si configurano quali provvedimenti autorizzatori a carattere individuale, rilasciati su istanza di una determinata società, persona fisica o gruppo, e finalizzati a consentire lo svolgimento di operazioni puntualmente individuate. A differenza delle licenze generali, esse presuppongono una valutazione caso per caso da parte dell'autorità competente, che ne delimita l'ambito oggettivo e soggettivo, nonché le condizioni di esercizio¹⁰.

Nella prassi applicativa dell'OFAC, l'autorizzazione non si esaurisce nella singola operazione espressamente indicata, ma si estende, di regola, anche alle attività che risultino "connesse" e "necessarie" alla sua esecuzione, salvo specifiche eccezioni. Ciò implica che una pluralità di operazioni accessorie, funzionalmente collegate a quella principale, possano essere ricomprese nell'ambito della licenza. A titolo esemplificativo, qualora una società ottenga una licenza specifica per l'esportazione di forniture verso il Sudan, devono ritenersi generalmente autorizzate anche le operazioni strumentali a tale esportazione, quali la riscossione del corrispettivo, la stipula di coperture assicurative sul trasporto marittimo o l'impiego di servizi logistici necessari alla spedizione. Tali attività, infatti, si pongono in rapporto di accessorialità rispetto alla transazione principale e ne costituiscono un presupposto operativo imprescindibile.

Resta, tuttavia, fermo il limite rappresentato dal coinvolgimento di soggetti sottoposti a misure restrittive: l'autorizzazione non si estende qualora nelle operazioni intervengano persone, entità o istituti finanziari inclusi in liste sanzionatorie nell'ambito di altri programmi, come nel caso di banche designate per il loro coinvolgimento in attività di proliferazione di armi. In tali ipotesi, l'operazione, pur astrattamente riconducibile alla licenza, risulterebbe comunque preclusa¹¹.

⁹ Y. AUBIN, A. IDIART, *Export Control Law and Regulations Handbook. A Practical Guide to Military and Dual-Use Goods Trade Restrictions and Compliance*, 3rd ed., Kluwer Law International, Alphen aan den Rijn, 2016, p. 54.

¹⁰ Y. AUBIN, A. IDIART, *Export Control Law and Regulations Handbook. A Practical Guide to Military and Dual-Use Goods Trade Restrictions and Compliance*, 3rd ed., Kluwer Law International, Alphen aan den Rijn, 2016, p. 54.

¹¹ Y. AUBIN, A. IDIART, *Export Control Law and Regulations Handbook. A Practical Guide to Military and Dual-Use Goods Trade Restrictions and Compliance*, 3rd ed., Kluwer Law International, Alphen aan den Rijn, 2016, p. 54.

1.3 Le licenze per l'esportazione di beni *dual-use*

Gli articoli 9 e 11 del Regulation (EC) No 428/2009 delineano le diverse tipologie di autorizzazioni previste dal regime europeo di controllo delle esportazioni di prodotti a duplice uso, già introdotte dal precedente Regolamento (CE) n. 1334/2000. In particolare, il sistema contempla quattro differenti categorie di licenze. Tre di esse — autorizzazioni individuali, autorizzazioni generali nazionali e autorizzazioni globali — sono rilasciate dagli Stati membri con riferimento alle esportazioni verso Paesi terzi di prodotti *dual-use*, nonché ai trasferimenti intra-UE concernenti beni particolarmente sensibili inclusi nell'Allegato IV del regolamento. La quarta categoria è rappresentata dalle autorizzazioni generali di esportazione dell'Unione europea (*European Union General Export Authorisations* – UGEA), adottate a livello unionale e applicabili in tutti gli Stati membri¹².

Le UGEA, richiamate dall'articolo 9 e disciplinate dettagliatamente nell'Allegato II del Regolamento (CE) n. 428/2009, come modificato dal Regolamento (UE) n. 1232/2011, sono destinate a specifiche esportazioni verso determinate destinazioni considerate a basso rischio sotto il profilo della sicurezza e della proliferazione. Sebbene l'autorizzazione sia istituita dall'Unione europea, la concreta gestione e applicazione del regime autorizzatorio rimane demandata alle autorità competenti degli Stati membri. Ai fini dell'ottenimento di un'UGEA, l'esportatore è tenuto a presentare alle autorità nazionali un preliminare programma interno di controllo (*internal compliance programme*)¹³.

Tutte le UGEA seguono una struttura uniforme prevista dal regolamento: una prima sezione individua i prodotti coperti dall'autorizzazione; una seconda indica le destinazioni ammesse; una terza definisce le condizioni e i requisiti di utilizzo, variabili a seconda della specifica autorizzazione.

Attualmente risultano operative sei differenti UGEA, ciascuna riferita a specifiche tipologie di operazioni. L'UGEA n. 001, contenuta nell'Allegato IIa e già prevista dal previgente Regolamento n. 1334/2000, è stata mantenuta dal Regolamento n. 428/2009 e mira a facilitare l'esportazione della maggior parte dei beni e delle tecnologie verso sette Paesi considerati particolarmente affidabili: Australia, Canada, Giappone, Nuova Zelanda, Norvegia, Svizzera —

¹² Y. AUBIN, A. IDIART, *Export Control Law and Regulations Handbook. A Practical Guide to Military and Dual-Use Goods Trade Restrictions and Compliance*, 3rd ed., Kluwer Law International, Alphen aan den Rijn, 2016, p. 235.

¹³ *Ibidem*.

incluso il Liechtenstein — e Stati Uniti d'America. Restano tuttavia esclusi dall'ambito applicativo dell'autorizzazione i beni maggiormente sensibili, tra cui quelli elencati nell'Allegato IV¹⁴.

Le successive autorizzazioni generali sono state introdotte dal Regolamento (UE) n. 1232/2011, in considerazione della limitata sensibilità di determinate categorie di esportazioni. L'UGEA n. 002 riguarda specifici prodotti *dual-use*, prevalentemente appartenenti alle categorie 1 e 3, destinati a determinati Paesi alleati. L'UGEA n. 003 concerne l'esportazione, a seguito di riparazione o sostituzione, di specifici prodotti *dual-use* verso destinazioni individuate dal regolamento. L'UGEA n. 004 disciplina l'esportazione temporanea di numerosi prodotti inclusi nell'Allegato I per finalità espositive o fieristiche. L'UGEA n. 005 riguarda alcuni prodotti del settore delle telecomunicazioni, mentre l'UGEA n. 006 si riferisce a determinate sostanze chimiche, principalmente appartenenti alla categoria 1C, destinate a specifici Paesi¹⁵.

1.3.1 UE e Stati Uniti: due modelli di *export control*

Un ulteriore elemento distintivo del sistema europeo di controllo delle esportazioni riguarda la sua struttura istituzionale. Sebbene il quadro normativo sia definito a livello unionale mediante disposizioni direttamente applicabili in tutti gli Stati membri, il rilascio e la gestione delle autorizzazioni rimangono affidati alle autorità nazionali competenti. Il sistema europeo si caratterizza, pertanto, per una peculiare combinazione tra uniformità normativa e decentramento amministrativo, nella quale l'Unione europea stabilisce le regole sostanziali comuni, mentre gli Stati membri conservano un ruolo centrale nella loro concreta attuazione. Tale impostazione si differenzia sensibilmente dal modello statunitense, nel quale le attività di controllo e autorizzazione risultano maggiormente accentrate presso autorità federali specializzate, tra cui assume particolare rilievo l'*Office of Foreign Assets Control* (OFAC). Ne deriva che, mentre nel sistema statunitense gli operatori economici si confrontano prevalentemente con un'autorità centrale, nell'ordinamento europeo essi devono necessariamente interagire con le amministrazioni nazionali competenti, le cui prassi applicative possono presentare differenze operative pur nel rispetto di una disciplina sostanzialmente uniforme. Tale distinzione assume particolare rilevanza pratica, poiché incide sulle

¹⁴ Y. AUBIN, A. IDIART, *Export Control Law and Regulations Handbook. A Practical Guide to Military and Dual-Use Goods Trade Restrictions and Compliance*, 3rd ed., Kluwer Law International, Alphen aan den Rijn, 2016, p. 236.

¹⁵ *Ibidem*.

procedure autorizzatorie, sui tempi di rilascio delle licenze e, più in generale, sulle modalità attraverso cui il controllo delle esportazioni viene concretamente esercitato¹⁶.

1.3.2 Le *Individual Export Licences*

Le licenze individuali di esportazione non trovano una definizione espressa nel *Regulation* (EC) N. 428/2009; di conseguenza, le relative modalità applicative possono presentare differenze significative tra i diversi Stati membri. Esse rappresentano, tuttavia, la tipologia di autorizzazione maggiormente diffusa nell'ambito del sistema europeo di controllo delle esportazioni¹⁷.

Tali licenze possono essere rilasciate tanto per l'esportazione di prodotti inclusi nell'Allegato I del regolamento, quanto per il trasferimento di beni altamente sensibili elencati nell'Allegato IV, sottoposti ai più rigorosi regimi di controllo. Le autorizzazioni individuali sono concesse a favore di un singolo esportatore e riguardano una specifica operazione commerciale, riferita a un determinato utilizzatore finale. Esse presentano inoltre limiti precisi sotto il profilo temporale e geografico, essendo generalmente valide per un periodo di un anno, nonché circoscritte a un unico destinatario e a un unico Paese di destinazione¹⁸.

La ratio di tale forma autorizzatoria risiede nell'esigenza di garantire un controllo particolarmente penetrante sulle operazioni considerate maggiormente sensibili sotto il profilo strategico o della sicurezza internazionale. Attraverso la licenza individuale, infatti, le autorità competenti possono valutare in maniera dettagliata non soltanto le caratteristiche tecniche del bene esportato, ma anche l'identità dell'utilizzatore finale, la destinazione effettiva del prodotto e il rischio di un eventuale impiego improprio o di deviazione verso usi militari o connessi alla proliferazione¹⁹.

1.3.3 Le *General Export Licences*, in riferimento all'articolo 9 del Regolamento (UE) n. 428/2009

La licenza generale, altresì definita «autorizzazione generale nazionale», costituisce uno strumento volto a semplificare le procedure relative all'esportazione di beni soggetti a controllo

¹⁶ Y. AUBIN, A. IDIART, *Export Control Law and Regulations Handbook. A Practical Guide to Military and Dual-Use Goods Trade Restrictions and Compliance*, 3rd ed., Kluwer Law International, Alphen aan den Rijn, 2016, pp. 381-385, 399-404.

¹⁷ Y. AUBIN, A. IDIART, *Export Control Law and Regulations Handbook. A Practical Guide to Military and Dual-Use Goods Trade Restrictions and Compliance*, 3rd ed., Kluwer Law International, Alphen aan den Rijn, 2016, p. 237.

¹⁸ *Ibidem*.

¹⁹ Cfr. considerando nn. 2 e 4 del Regolamento (CE) n. 428/2009 del Consiglio, del 5 Maggio 2009.

verso determinate destinazioni considerate a basso rischio. Tale forma autorizzatoria era già prevista in alcuni ordinamenti nazionali anteriormente all'adozione della disciplina europea in materia di prodotti a duplice uso ed è oggi presente in numerosi Stati membri dell'Unione europea, tra cui Austria, Croazia, Cipro, Estonia, Finlandia, Francia, Germania, Grecia, Ungheria, Irlanda, Italia, Lettonia, Lituania, Lussemburgo, Malta, Paesi Bassi, Polonia, Portogallo, Romania, Slovacchia, Slovenia, Spagna, Svezia e Regno Unito²⁰.

L'autorizzazione generale nazionale si applica, in primo luogo, agli esportatori che intendano trasferire specifiche tipologie o categorie di beni *dual-use*, con esclusione dei prodotti considerati maggiormente sensibili sotto il profilo della sicurezza e della proliferazione. Essa riguarda, inoltre, esportazioni dirette verso destinazioni previamente individuate come meno sensibili ed è utilizzabile per operazioni effettuate a partire da qualunque Stato membro dell'Unione europea. L'esportatore che si avvale di tale regime autorizzatorio è tenuto a registrarsi presso l'autorità nazionale competente al rilascio delle licenze dello Stato membro di stabilimento, nonché a mantenere un'adeguata documentazione relativa alle esportazioni effettuate. Una volta adottate, le autorizzazioni generali nazionali devono essere pubblicate nella Gazzetta ufficiale dello Stato membro interessato, secondo le modalità previste dall'Allegato III c della normativa di riferimento²¹.

Gli Stati membri sono altresì tenuti a notificare alla Commissione europea ogni rilascio, modifica o aggiornamento concernente le autorizzazioni generali nazionali

1.3.4 Le *Global export Licences*

Le licenze di esportazione globali sono definite all'articolo 9.5 del regolamento CE. Tali licenze sono personalizzate e concesse a una singola impresa che deve esportare regolarmente determinate merci verso determinate destinazioni²².

Si tratta di autorizzazioni caratterizzate da un grado di flessibilità maggiore rispetto alle licenze individuali, poiché consentono l'effettuazione di una pluralità di operazioni di esportazione

²⁰ Y. AUBIN, A. IDIART, *Export Control Law and Regulations Handbook. A Practical Guide to Military and Dual-Use Goods Trade Restrictions and Compliance*, 3rd ed., Kluwer Law International, Alphen aan den Rijn, 2016, p. 237.

²¹ Y. AUBIN, A. IDIART, *Export Control Law and Regulations Handbook. A Practical Guide to Military and Dual-Use Goods Trade Restrictions and Compliance*, 3rd ed., Kluwer Law International, Alphen aan den Rijn, 2016, p. 237.

²² Y. AUBIN, A. IDIART, *Export Control Law and Regulations Handbook. A Practical Guide to Military and Dual-Use Goods Trade Restrictions and Compliance*, 3rd ed., Kluwer Law International, Alphen aan den Rijn, 2016, p. 237.

nel corso di un determinato periodo di tempo, senza la necessità di richiedere un'autorizzazione distinta per ciascuna operazione²³.

Tali licenze sono generalmente concesse a imprese che svolgono attività di esportazione con carattere di continuità e regolarità e presuppongono una preventiva valutazione dell'affidabilità dell'operatore economico. In particolare, le autorità competenti tengono conto della capacità dell'impresa di garantire il rispetto della normativa in materia di *export control*, dell'esistenza di adeguati programmi interni di *compliance* e della capacità di monitorare l'utilizzatore finale e la destinazione dei beni esportati²⁴.

La ratio dell'istituto risiede nell'esigenza di contemperare, da un lato, l'effettività dei controlli pubblici sui trasferimenti internazionali di beni sensibili e, dall'altro, la necessità di agevolare le operazioni commerciali degli operatori abituali, riducendo gli oneri amministrativi derivanti dalla richiesta reiterata di autorizzazioni individuali. Rimane, tuttavia, fermo il potere delle autorità nazionali di subordinare il rilascio della licenza globale a specifiche condizioni o limitazioni, nonché di sospenderla o revocarla qualora vengano meno i requisiti richiesti o emergano rischi connessi alla sicurezza internazionale o alla proliferazione di armamenti²⁵.

1.3.5 Le *Open General Export Licences* (OGEL) nel sistema britannico di controllo delle esportazioni

Nel panorama delle autorizzazioni generali all'esportazione assume particolare rilievo il sistema delle *Open General Export Licences* (OGEL) adottato dal Regno Unito, il quale rappresenta un modello avanzato di semplificazione amministrativa applicato alle esportazioni di beni militari, software e tecnologia soggetti a controllo. In particolare, l'OGEL denominata *Military Goods, Software and Technology*, emanata dal *Secretary of State* ai sensi dell'*Export Control Order* 2008, consente l'esportazione o il trasferimento di specifiche categorie di beni verso destinazioni previamente individuate come a basso rischio sotto il profilo della sicurezza internazionale²⁶.

²³ Regolamento (CE) n. 428/2009 del Consiglio, del 5 maggio 2009, che istituisce un regime comunitario di controllo delle esportazioni, del trasferimento, dell'intermediazione e del transito di prodotti a duplice uso, art. 9.

²⁴ Cfr. art. 9, par. 1, Regolamento (CE) n. 428/2009, secondo cui le autorizzazioni globali di esportazione possono essere concesse a un esportatore specifico per una tipologia o categoria di prodotti dual use verso uno o più Paesi di destinazione.

²⁵ Cfr. considerando n. 4 del Regolamento (CE) n. 428/2009, che evidenzia la necessità di assicurare controlli efficaci sui prodotti a duplice uso nel rispetto degli obblighi internazionali e degli impegni in materia di non proliferazione.

²⁶ *Open General Export Licence – Military Goods, Software and Technology*, Department for Business and Trade, United Kingdom, 09 May 2025, Section 1.

L'autorizzazione si caratterizza per un equilibrio tra esigenze di semplificazione commerciale e rigorosi obblighi di *compliance* imposti agli esportatori. Pur consentendo una significativa agevolazione delle operazioni di esportazione, l'OGEL limita infatti il proprio ambito applicativo sia sotto il profilo oggettivo — mediante l'esclusione di determinate categorie di beni particolarmente sensibili — sia sotto il profilo geografico, restringendo l'utilizzo della licenza a specifici Paesi considerati affidabili²⁷.

Particolare rilevanza assume inoltre il sistema di controllo documentale previsto dalla licenza. Gli operatori economici che intendano avvalersi dell'OGEL devono previamente registrarsi presso il sistema elettronico di *licensing* britannico (*SPIRE*) e mantenere un articolato apparato documentale concernente le operazioni effettuate, comprensivo delle classificazioni dei beni esportati, delle dichiarazioni commerciali e delle autorizzazioni eventualmente richieste dalle autorità competenti²⁸.

La disciplina impone altresì specifici obblighi di *due diligence* nei confronti del destinatario finale dei beni esportati. In particolare, l'esportatore è tenuto a ottenere un'apposita dichiarazione (*consignee undertaking*) attestante la destinazione lecita dei beni e la conformità dell'operazione alle condizioni previste dalla licenza²⁹. Tale meccanismo evidenzia come, anche nell'ambito delle autorizzazioni generali, il corretto utilizzo della licenza presupponga un'attività preventiva di verifica circa l'identità dell'*end-user* e l'utilizzo finale dei prodotti esportati.

Ulteriore profilo di rilievo concerne gli obblighi relativi alla sicurezza delle informazioni e delle tecnologie trasferite. L'OGEL prevede infatti specifiche restrizioni per l'esportazione di software e tecnologie classificate, imponendo l'adozione di adeguate misure di sicurezza e, in taluni casi, l'ottenimento di autorizzazioni supplementari rilasciate dalle autorità competenti del Ministero della Difesa britannico³⁰.

Il sistema britannico delle OGEL evidenzia, pertanto, come le autorizzazioni generali all'esportazione, pur perseguendo finalità di semplificazione amministrativa e fluidificazione degli scambi commerciali internazionali, restino strettamente subordinate all'adozione di rigorosi meccanismi di controllo interno, tracciabilità documentale e verifica preventiva dei rischi connessi all'esportazione di beni sensibili.

²⁷ *Open General Export Licence – Military Goods, Software and Technology*, cit., Sections 2-3.

²⁸ *Open General Export Licence – Military Goods, Software and Technology*, cit., Sections 6-8.

²⁹ *Open General Export Licence – Military Goods, Software and Technology*, cit., Section 6(3).

³⁰ *Open General Export Licence – Military Goods, Software and Technology*, cit., Section 5(2).

2. La violazione delle norme pubblicistiche e le conseguenze contrattuali

Nell'ambito dei contratti commerciali internazionali, la violazione di norme pubblicistiche — quali quelle in materia di *export control*, sanzioni economiche internazionali, controlli sui beni *dual-use* e divieti di esportazione — pone rilevanti questioni concernenti la validità, l'efficacia e l'eseguibilità del rapporto contrattuale. Tali disposizioni, infatti, perseguono finalità di interesse generale riconducibili alla tutela della sicurezza internazionale, dell'ordine pubblico economico e della non proliferazione, incidendo direttamente sulla liceità delle operazioni commerciali transnazionali³¹.

La complessità della questione deriva, in particolare, dalla dimensione transnazionale del rapporto contrattuale, nell'ambito del quale possono concorrere normative appartenenti a ordinamenti differenti e potenzialmente confliggenti. In tale contesto, assume rilievo centrale il problema dell'individuazione della legge applicabile al contratto e della rilevanza da attribuire alle norme imperative appartenenti a ordinamenti diversi da quello regolatore del rapporto³².

Secondo i principi generalmente accolti nel diritto commerciale internazionale, le parti godono di ampia autonomia nella scelta della legge applicabile al contratto; tuttavia, tale autonomia incontra un limite nelle norme imperative (*mandatory rules*) e nelle disposizioni di ordine pubblico internazionale, la cui applicazione può prevalere sulla disciplina scelta convenzionalmente dalle parti³³.

Ne consegue che un contratto perfettamente valido secondo la legge regolatrice prescelta potrebbe risultare, in concreto, ineseguibile o illecito in ragione dell'applicazione di norme pubblicistiche appartenenti a un diverso ordinamento statale.

In materia di *export control*, ciò si verifica frequentemente nelle ipotesi in cui l'esecuzione del contratto richieda l'ottenimento di autorizzazioni amministrative o licenze di esportazione che vengano negate dall'autorità competente. In tali circostanze, la mancata concessione della licenza può incidere sulla possibilità giuridica di eseguire la prestazione contrattuale, determinando effetti differenti a seconda della disciplina applicabile e della struttura del contratto³⁴.

Sotto il profilo rimediale, la violazione delle norme pubblicistiche può comportare differenti conseguenze. In alcune ipotesi, il contratto può essere considerato nullo per illiceità dell'oggetto o della causa; in altre, la violazione determina semplicemente l'impossibilità sopravvenuta della

³¹ T. C. HARTLEY, *International Commercial Litigation*, Cambridge University Press, Cambridge, 2009, pp. 512-518.

³² F. FERRARI, S. KRÖLL, *Conflict of Laws in International Commercial Arbitration*, Sellier European Law Publishers, Munich, 2010, pp. 3-12.

³³ T. C. HARTLEY, *International Commercial Litigation*, Cambridge University Press, Cambridge, 2009, pp. 519-526.

³⁴ F. FERRARI, S. KRÖLL, *Conflict of Laws in International Commercial Arbitration*, cit., pp. 412-420.

prestazione o legittima la sospensione dell'esecuzione del contratto. In ambito internazionale, la soluzione dipende frequentemente dalla qualificazione attribuita alla norma violata e dal grado di collegamento tra la normativa pubblicistica e il rapporto contrattuale controverso³⁵.

Nella prassi arbitrale internazionale, particolare attenzione viene dedicata alla questione dell'applicazione delle norme imperative straniere e dei regimi sanzionatori internazionali. Gli arbitri si trovano spesso nella necessità di bilanciare il principio dell'autonomia contrattuale con l'esigenza di evitare decisioni suscettibili di contrastare con norme imperative o con l'ordine pubblico internazionale³⁶. In tale prospettiva, i regimi sanzionatori e le normative di *export control* vengono frequentemente considerati elementi idonei a incidere direttamente sull'eseguibilità delle obbligazioni contrattuali.

Ulteriore profilo problematico concerne l'applicazione extraterritoriale di alcune normative nazionali, in particolare dei regimi sanzionatori statunitensi. In tali ipotesi, operatori economici stabiliti in Stati diversi possono subire conseguenze giuridiche derivanti dall'applicazione di normative straniere dotate di effetti extraterritoriali, con il rischio di trovarsi esposti a obblighi incompatibili tra loro³⁷. Tale fenomeno contribuisce ad accrescere l'incertezza giuridica nelle operazioni commerciali internazionali e rafforza la necessità di predisporre adeguati strumenti contrattuali di gestione del rischio normativo.

Nella prassi del commercio internazionale, il rischio derivante dall'applicazione delle normative in materia di *export control* viene frequentemente gestito mediante l'inserimento di specifiche clausole contrattuali volte a disciplinare preventivamente gli effetti dell'eventuale diniego, sospensione o revoca delle autorizzazioni amministrative necessarie all'esportazione. Tali disposizioni, comunemente denominate *Export Control Clauses*, prevedono spesso l'esonero di responsabilità del venditore qualora l'operazione non possa essere eseguita per effetto di restrizioni imposte dalle autorità competenti per ragioni di sicurezza nazionale, politica estera o non proliferazione. In alcuni casi, esse attribuiscono alle parti il diritto di sospendere l'esecuzione del contratto o di risolverlo senza responsabilità, mentre in altri limitano espressamente il risarcimento dei danni derivanti dall'impossibilità di ottenere le licenze richieste. Tali clausole rappresentano uno degli strumenti attraverso cui gli operatori economici trasferiscono sul piano negoziale i rischi connessi all'applicazione delle normative pubblicistiche in materia di esportazione; proprio per la

³⁵ T. C. HARTLEY, *International Commercial Litigation*, Cambridge University Press, Cambridge, 2009, pp. 530-538.

³⁶ F. FERRARI, S. KRÖLL, *Conflict of Laws in International Commercial Arbitration*, Sellier European Law Publishers, Munich, 2010, pp. 428-437.

³⁷ T. C. HARTLEY, *International Commercial Litigation*, Cambridge University Press, Cambridge, 2009, pp. 540-548.

loro crescente rilevanza nella contrattualistica internazionale, esse saranno oggetto di più ampia trattazione nel capitolo successivo, dedicato alle clausole contrattuali della vendita internazionale.

In questo contesto, le clausole contrattuali di *compliance*, le *sanctions clauses* e le clausole di risoluzione assumono una funzione essenziale, poiché consentono alle parti di disciplinare preventivamente le conseguenze derivanti dall'eventuale sopravvenienza di divieti normativi o restrizioni amministrative suscettibili di incidere sull'esecuzione del contratto. Tali strumenti contribuiscono a ridurre il rischio di controversie e a garantire maggiore certezza giuridica nei rapporti commerciali internazionali caratterizzati dall'applicazione concorrente di normative pubblicistiche appartenenti a ordinamenti differenti.

3. Le problematiche nell'esportazione: conformità, documentazione e consegna

Le operazioni di esportazione internazionale presentano una pluralità di criticità operative e giuridiche che coinvolgono differenti profili dell'attività commerciale transnazionale. In particolare, le problematiche maggiormente rilevanti concernono la conformità normativa delle operazioni, la corretta gestione della documentazione commerciale e doganale, nonché le modalità di consegna delle merci e la ripartizione dei rischi tra le parti. Tali aspetti assumono un rilievo centrale soprattutto nell'ambito delle esportazioni di beni soggetti a controlli pubblicistici, come i prodotti *dual-use* o le merci destinate a Paesi sottoposti a restrizioni commerciali³⁸.

3.1 La conformità normativa nelle operazioni di esportazione

Uno dei principali profili di rischio nelle operazioni di esportazione riguarda la necessità di garantire la piena conformità dell'operazione alla normativa applicabile in materia di *export control*, sanzioni economiche internazionali, regolamentazioni doganali e controlli sulle riesportazioni. In tale contesto, l'operatore economico è tenuto a verificare non soltanto la classificazione del bene esportato, ma anche la destinazione finale del prodotto, l'identità dell'utilizzatore finale e l'eventuale coinvolgimento di soggetti inclusi in liste sanzionatorie internazionali³⁹.

L'inosservanza degli obblighi di *compliance* può comportare conseguenze particolarmente gravi, tra cui il diniego o la revoca delle licenze di esportazione, l'applicazione di sanzioni amministrative e penali, il sequestro delle merci e l'esclusione dell'operatore da determinati mercati

³⁸ M. TUPPONI, *Manuale di diritto commerciale internazionale*, Maggioli Editore, Rimini, 2019, pp. 311-320.

³⁹ F. MASSIMO, *Trade Compliance Handbook*, Wolters Kluwer, Alphen aan den Rijn, 2021, pp. 45-58.

internazionali⁴⁰. Per tale ragione, numerose imprese adottano programmi interni di *compliance* finalizzati a monitorare costantemente i rischi connessi alle operazioni commerciali internazionali e a garantire il rispetto delle normative applicabili.

Ulteriore profilo problematico concerne la continua evoluzione dei regimi sanzionatori internazionali e delle normative di controllo delle esportazioni. Le imprese operanti nei mercati internazionali devono pertanto aggiornare costantemente le proprie procedure interne, al fine di evitare che modifiche normative sopravvenute incidano sulla liceità delle operazioni già programmate o in corso di esecuzione⁴¹.

3.2 La documentazione commerciale e doganale

La corretta predisposizione della documentazione commerciale e doganale costituisce un elemento essenziale per il regolare svolgimento delle operazioni di esportazione. Errori, omissioni o inesattezze documentali possono, infatti, determinare ritardi nelle spedizioni, blocchi doganali, contestazioni amministrative o il rigetto delle operazioni di esportazione da parte delle autorità competenti⁴².

Tra i documenti maggiormente rilevanti nelle operazioni di esportazione figurano la fattura commerciale, la *packing list*, i certificati di origine, i documenti di trasporto e le eventuali licenze o autorizzazioni richieste dalla normativa applicabile. In presenza di beni soggetti a controlli all'esportazione, assume inoltre particolare importanza la corretta indicazione delle classificazioni doganali e delle categorie di controllo applicabili ai prodotti esportati⁴³.

Nell'ambito del commercio internazionale, la documentazione riveste altresì una funzione probatoria fondamentale, poiché consente di dimostrare l'avvenuto adempimento delle obbligazioni contrattuali e il rispetto delle prescrizioni normative applicabili. La conservazione accurata della documentazione commerciale assume pertanto rilievo non soltanto ai fini fiscali e doganali, ma anche nell'eventualità di controlli amministrativi o controversie giudiziarie tra le parti⁴⁴.

Particolare attenzione deve inoltre essere prestata alla coerenza tra i diversi documenti utilizzati nell'operazione commerciale. Divergenze tra fatture, documenti di trasporto, certificazioni

⁴⁰ R. LEHMANN, C. HAUSER, R. BALDEGGE, *Managing Export Risk*, Kogan Page, London, 2014, pp. 73-81.

⁴¹ VAN MARREWIJK C., *International Trade Risk Management*, Oxford University Press, Oxford, 2017, pp. 122-131.

⁴² D. A. KENT, *Export/Import Procedures and Documentation*, Amacom, New York, 2010, pp. 95-104.

⁴³ D. A. KENT, *Export/Import Procedures and Documentation*, Amacom, New York, 2010, pp. 105-118.

⁴⁴ M. TUPPONI, *Manuale di diritto commerciale internazionale*, Maggioli Editore, Rimini, 2019, pp. 327-333.

doganali e autorizzazioni amministrative possono infatti generare sospetti di irregolarità o determinare ritardi nei controlli effettuati dalle autorità doganali⁴⁵.

3.3 La consegna delle merci e la ripartizione dei rischi

La fase della consegna delle merci rappresenta uno dei momenti più delicati delle operazioni di esportazione internazionale, in quanto implica la determinazione del momento in cui il rischio relativo al trasporto della merce si trasferisce dal venditore all'acquirente. In tale ambito assumono particolare rilevanza gli *Incoterms* 2020 elaborati dalla *International Chamber of Commerce*, i quali disciplinano la distribuzione degli obblighi relativi al trasporto, all'assicurazione, allo sdoganamento e alla consegna delle merci⁴⁶.

L'utilizzo degli *Incoterms* consente alle parti di ridurre l'incertezza interpretativa relativa alla ripartizione dei costi e dei rischi connessi al trasferimento internazionale delle merci. Ciascuna regola *Incoterms* individua, infatti, con precisione il momento in cui il rischio passa dal venditore al compratore, nonché gli obblighi gravanti su ciascuna parte in relazione alle formalità doganali e al trasporto internazionale⁴⁷.

Nelle operazioni soggette a controlli all'esportazione, la scelta del termine *Incoterms* può incidere significativamente sulla distribuzione delle responsabilità relative all'ottenimento delle autorizzazioni amministrative e alla gestione delle formalità doganali. In particolare, alcune clausole attribuiscono al venditore obblighi più estesi in materia di esportazione, mentre altre trasferiscono parte delle responsabilità operative sull'acquirente⁴⁸.

Ulteriore elemento di criticità concerne il rischio di ritardi, danneggiamenti o sequestri delle merci durante il trasporto internazionale. Tali eventi possono assumere particolare rilevanza nelle operazioni riguardanti beni soggetti a restrizioni normative o destinati a Paesi considerati ad alto rischio sotto il profilo geopolitico o sanzionatorio⁴⁹. In tali circostanze, una chiara regolamentazione contrattuale delle modalità di consegna, della ripartizione dei rischi e delle responsabilità assicurative assume un ruolo essenziale nella prevenzione delle controversie commerciali.

⁴⁵ D. A. KENT, *Export/Import Procedures and Documentation*, cit., pp. 119-126.

⁴⁶ INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE, *Incoterms 2020*, Paris, 2020, Introduction, pp. 1-10.

⁴⁷ INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE, *Incoterms 2020*, Paris, 2020, Introduction, pp. 11-35.

⁴⁸ M. TUPPONI, *Manuale di diritto commerciale internazionale*, Maggioli Editore, Rimini, 2019, pp. 401-412.

⁴⁹ VAN MARREWIJK C., *International Trade Risk Management*, Oxford University Press, Oxford, 2017, pp. 201-214.

4. Considerazioni conclusive

L'analisi delle licenze e delle autorizzazioni nel commercio internazionale ha evidenziato come il rispetto delle normative in materia di *export control* costituisca un elemento imprescindibile per la legittimità e la concreta realizzabilità delle operazioni di esportazione. Le procedure autorizzatorie, i controlli amministrativi e i vincoli derivanti dai regimi sanzionatori incidono, infatti, in modo significativo sulla circolazione internazionale di beni, tecnologie e prodotti a duplice uso, rappresentando strumenti attraverso i quali gli Stati perseguono obiettivi di sicurezza nazionale, politica estera e tutela degli interessi strategici.

L'esame delle diverse tipologie di licenze, delle conseguenze derivanti dalla violazione delle norme pubblicistiche e delle principali problematiche operative connesse alla conformità normativa, alla documentazione commerciale e alla consegna delle merci ha mostrato come l'attività esportativa sia oggi caratterizzata da una crescente interazione tra esigenze economiche e vincoli regolatori. In tale contesto, l'operatore economico è chiamato a confrontarsi con un sistema complesso di controlli e autorizzazioni che condiziona profondamente l'accesso ai mercati internazionali e l'esecuzione delle operazioni commerciali.

Con il presente capitolo si conclude l'analisi della dimensione pubblicistica delle esportazioni internazionali. I capitoli precedenti hanno infatti consentito di ricostruire il quadro normativo entro il quale gli Stati regolano i flussi commerciali internazionali, individuando limiti, controlli e strumenti di intervento che incidono sulla libertà degli scambi e sulla circolazione delle merci.

Una volta delineato tale contesto regolatorio, l'attenzione può ora spostarsi su una diversa prospettiva di analisi: quella dei rapporti tra operatori privati. Se la disciplina pubblicistica si concentra sugli interessi generali perseguiti dagli Stati e dalle organizzazioni internazionali, la disciplina privatistica del commercio internazionale è, invece, volta a regolare la formazione, l'esecuzione e la tutela dei rapporti contrattuali che costituiscono il presupposto concreto degli scambi economici transnazionali.

In questa prospettiva, il capitolo successivo sarà dedicato al contratto di vendita internazionale, quale principale strumento giuridico attraverso cui si realizzano le operazioni commerciali oltre i confini nazionali. L'analisi prenderà avvio dalla Convenzione di Vienna del 1980 (CISG), per poi approfondire i principi fondamentali della disciplina uniforme della vendita internazionale, le principali clausole contrattuali utilizzate nella prassi e le obbligazioni gravanti sulle parti. Tale passaggio consentirà di completare il percorso di studio, affiancando all'esame delle

regole pubblicistiche che governano il commercio internazionale l'analisi degli strumenti privatistici attraverso i quali esso si realizza concretamente.

SEZIONE III

LA PROSPETTIVA PRIVATISTICA

CAPITOLO 7

IL CONTRATTO DI VENDITA INTERNAZIONALE

Il presente capitolo analizza il contratto di vendita internazionale quale principale strumento giuridico attraverso cui si realizzano gli scambi commerciali transfrontalieri. L'attenzione sarà rivolta alla disciplina uniforme elaborata dalla Convenzione delle Nazioni Unite sui contratti di vendita internazionale di merci (CISG), con l'obiettivo di evidenziarne i principi fondamentali, l'ambito di applicazione e il ruolo assunto nel processo di armonizzazione del diritto del commercio internazionale.

Dopo aver esaminato la struttura e i principi cardine della Convenzione di Vienna del 1980, il capitolo approfondirà il rapporto tra la disciplina convenzionale e il diritto interno, evidenziando i criteri che regolano il coordinamento tra fonti nazionali e norme uniformi. Successivamente, saranno analizzate le principali clausole contrattuali utilizzate nella prassi del commercio internazionale, con particolare riferimento agli strumenti di *compliance*, alle clausole di allocazione del rischio e alle disposizioni volte alla tutela degli interessi economici delle parti.

Infine, il capitolo prenderà in considerazione le obbligazioni gravanti sul venditore e sull'acquirente nell'ambito della vendita internazionale, soffermandosi sugli aspetti relativi alla consegna della merce, alla documentazione commerciale, al trasferimento della proprietà e agli obblighi di pagamento e cooperazione. L'analisi complessiva consentirà di comprendere come il

contratto rappresenti il punto di incontro tra autonomia privata, esigenze di certezza giuridica e funzionalità degli scambi nel commercio internazionale contemporaneo.

1. La convenzione di Vienna del 1980 (CISG)

La Convenzione delle Nazioni Unite sui contratti di vendita internazionale di merci (CISG) rappresenta uno dei principali strumenti di uniformazione del diritto del commercio internazionale. Adottata a Vienna l'11 aprile 1980 nell'ambito dei lavori dell'UNCITRAL, la Convenzione nasce con l'obiettivo di favorire lo sviluppo degli scambi internazionali mediante l'introduzione di una disciplina uniforme applicabile ai contratti di vendita internazionale di merci, riducendo così gli ostacoli giuridici derivanti dalla frammentazione dei diversi ordinamenti nazionali¹.

La CISG trova applicazione ai contratti di vendita di merci conclusi tra parti aventi sede d'affari in Stati differenti, qualora tali Stati siano contraenti oppure quando le norme di diritto internazionale privato conducano all'applicazione della legge di uno Stato aderente alla Convenzione². La disciplina convenzionale non si estende, tuttavia, ad alcune categorie di vendite espressamente escluse, tra cui quelle destinate ad uso personale o domestico, le vendite all'asta e quelle aventi ad oggetto titoli di credito, navi o energia elettrica³.

Elemento centrale della Convenzione è il riconoscimento dell'autonomia negoziale delle parti, alle quali è consentito escluderne l'applicazione o derogare alle sue disposizioni⁴. La CISG si fonda inoltre su alcuni principi cardine, tra cui l'esigenza di garantire un'interpretazione uniforme della disciplina convenzionale e il rispetto della buona fede nel commercio internazionale⁵. Tali principi riflettono la funzione della Convenzione quale strumento volto a favorire prevedibilità, certezza giuridica e uniformità applicativa nei rapporti commerciali transnazionali.

1.1 Abito di applicazione

L'articolo 1 contiene le disposizioni fondamentali relative all'ambito di applicazione della CISG. In linea generale, la Convenzione richiede che le parti abbiano concluso un contratto di vendita di beni e che esse abbiano la propria sede d'attività in Stati differenti. Più specificamente, la

¹ *Convenzione delle Nazioni Unite sui contratti di vendita internazionale di merci (CISG)*, Preambolo, Vienna, 11 aprile 1980.

² Art. 1 CISG.

³ Art. 2 CISG.

⁴ Art. 6 CISG.

⁵ Art. 7 CISG.

disciplina convenzionale trova applicazione quando le parti hanno sede in Stati contraenti, oppure, quando le norme di conflitto del foro conducono all'applicazione della legge di uno Stato aderente alla Convenzione⁶.

La CISG non opera alcuna distinzione tra soggetti commerciali e soggetti di diversa natura, risultando altresì indifferente rispetto ad eventuali requisiti nazionali di registrazione previsti dagli ordinamenti interni. Qualora, tuttavia, il carattere internazionale del rapporto contrattuale non emerga chiaramente da circostanze oggettive al momento della conclusione del contratto, la Convenzione non trova applicazione⁷. La disposizione in esame, inoltre, non fornisce una definizione dei concetti cui fa riferimento — quali contratto di vendita, beni o sede d'attività — né tali definizioni sono rinvenibili in altre norme della CISG, la cui interpretazione deve essere condotta conformemente ai criteri stabiliti dall'articolo 7. Gli Stati contraenti conservano, peraltro, la facoltà di limitare l'applicazione della Convenzione nei casi che coinvolgano Stati non contraenti, mediante la formulazione di una riserva ai sensi dell'articolo 95⁸.

Ricordo, infine, che l'articolo 1 deve essere interpretato in combinato disposto con gli articoli 2, 3 e 10 della Convenzione⁹.

1.1.1 *Ratione personae*

Il criterio *ratione personae* riguarda i soggetti del rapporto contrattuale. Ai sensi dell'art. 1 CISG, la Convenzione si applica ai contratti di vendita conclusi tra parti aventi la propria sede d'affari in Stati differenti¹⁰. L'elemento rilevante non è dunque la nazionalità delle parti, bensì la

⁶ I. SCHWENZER, U.G. SCHROETER (eds.), *Schlechtriem & Schwenzler Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*, Oxford University Press, Oxford, 2016, p. 27.

⁷ *Ibidem*.

⁸ *Ibidem*.

⁹ Deve essere interpretato in combinato disposto con gli artt. 2, 3 e 10 poiché tali disposizioni integrano e precisano i presupposti applicativi della Convenzione, contribuendo a definire concretamente il suo ambito di operatività. L'art. 2 individua, infatti, una serie di vendite escluse dall'ambito di applicazione della Convenzione, come le vendite per uso personale, le vendite all'asta o quelle aventi ad oggetto titoli di credito, navi o energia elettrica. Tale disposizione delimita dunque negativamente il campo applicativo della CISG, precisando quali rapporti contrattuali restano sottratti alla disciplina uniforme.

L'art. 3, invece, svolge una funzione qualificatoria, chiarendo quando determinati contratti misti possano essere considerati vendite ai fini della Convenzione. La norma include, ad esempio, i contratti di fornitura di beni da fabbricare o produrre, salvo che il committente fornisca una parte sostanziale dei materiali necessari o che la componente principale del rapporto consista nella prestazione di servizi o manodopera.

L'art. 10, infine, assume rilievo ai fini dell'individuazione della "sede d'affari" delle parti, concetto centrale per l'applicazione dell'art. 1. La disposizione stabilisce infatti che, qualora una parte disponga di più sedi d'attività, debba considerarsi quella che presenta il collegamento più stretto con il contratto e con la sua esecuzione. Sul punto, v. in particolare, *Convenzione delle Nazioni Unite sui contratti di vendita internazionale di merci (CISG)*, Preambolo, Vienna, 11 aprile 1980.

¹⁰ Art. 1, par. 1, CISG

collocazione internazionale delle rispettive sedi d'attività¹¹. Tale requisito esprime il carattere internazionale della disciplina convenzionale e costituisce il primo presupposto per la sua operatività.

1.1.2 *Ratione materiae*

Il criterio *ratione materiae* concerne, invece, l'oggetto del contratto e delimita le operazioni economiche disciplinate dalla Convenzione. La CISG trova applicazione ai contratti di vendita internazionale di beni mobili, incluse, ai sensi dell'art. 3, alcune ipotesi di fornitura di beni da fabbricare o produrre¹². Restano, come precedentemente detto, tuttavia, escluse determinate categorie di vendite indicate dall'art. 2, tra cui le vendite per uso personale o domestico, le vendite all'asta e quelle aventi ad oggetto titoli di credito, navi o energia elettrica¹³. Il criterio materiale consente pertanto di stabilire quali rapporti contrattuali rientrino nella disciplina uniforme della Convenzione.

1.1.3 Applicazione indiretta

L'applicazione indiretta della CISG si verifica, invece, nell'ipotesi prevista dall'art. 1, par. 1, lett. b), secondo cui la Convenzione trova applicazione quando le norme di diritto internazionale privato del foro conducono all'applicazione della legge di uno Stato contraente¹⁴. In tali casi, la CISG non si applica perché entrambe le parti appartengano a Stati aderenti, bensì in quanto la legge nazionale richiamata dalle norme di conflitto incorpora la Convenzione quale parte integrante del proprio ordinamento. Si parla, perciò, di applicazione "indiretta" o "mediata", poiché l'operatività della CISG dipende dal rinvio effettuato dalle regole di diritto internazionale privato.

1.2 I principi fondamentali della Convenzione

La Convenzione delle Nazioni Unite sui contratti di vendita internazionale di merci si fonda su una serie di principi generali volti a garantire uniformità, prevedibilità e flessibilità nella disciplina della vendita internazionale. Tali principi riflettono l'esigenza di favorire la certezza dei traffici commerciali internazionali, assicurando al contempo un equilibrio tra autonomia privata e tutela dell'affidamento delle parti. In tale prospettiva assumono particolare rilievo il principio di

¹¹ Art. 1, par. 3, CISG.

¹² Art. 3 CISG.

¹³ Art. 2 CISG.

¹⁴ Art. 1, par. 1, lett. b), CISG.

autonomia delle parti, l'esigenza di un'interpretazione uniforme della Convenzione, il rispetto della buona fede nel commercio internazionale, il principio del *favor contractus* e la libertà di forma del contratto.

1.2.1 Autonomia delle parti

L'articolo 6 consacra il principio dell'autonomia delle parti, rimettendo alla loro discrezionalità la scelta se escludere l'applicazione della CISG oppure adattarne il contenuto alle specifiche esigenze del rapporto contrattuale. La disposizione in esame esprime, infatti, il c.d. approccio di *opt-out*¹⁵ adottato dalla Convenzione, secondo cui l'applicabilità della disciplina convenzionale opera quale regola generale, salvo diversa volontà delle parti¹⁶.

L'accordo volto ad escludere la CISG può manifestarsi tanto in forma espressa quanto in forma implicita. Tuttavia, il mero richiamo al diritto interno nell'ambito di un procedimento giudiziario non è di per sé sufficiente a configurare un'esclusione della Convenzione; allo stesso modo, non assume tale effetto la semplice scelta della legge di uno Stato contraente¹⁷. L'opportunità di derogare alla CISG deve essere valutata alla luce delle circostanze concrete e degli interessi perseguiti dalle parti nel singolo caso, sicché non appare consigliabile il ricorso a clausole standardizzate di esclusione. Nella prassi commerciale internazionale, la deroga più frequente alla disciplina convenzionale è rappresentata dall'utilizzo degli *Incoterms*. In tali ipotesi, la Convenzione non viene integralmente esclusa, poiché l'accordo delle parti prevale sulla CISG

¹⁵ L'articolo 6 della CISG consacra il c.d. approccio di *opting-out*, in forza del quale la Convenzione trova applicazione automaticamente ogniqualvolta ricorrano i presupposti previsti dagli artt. 1-3 e 100, salvo diverso accordo delle parti. La CISG opera dunque quale disciplina di default del contratto di vendita internazionale, con la conseguenza che la sua esclusione richiede una manifestazione concorde della volontà delle parti.

L'autonomia negoziale riconosciuta dall'articolo 6 consente ai contraenti di escludere o modificare la Convenzione, integralmente o parzialmente, fatta eccezione per quanto previsto dall'articolo 12. Le parti dispongono pertanto di ampia libertà nel determinare misura e modalità di applicazione della disciplina convenzionale, potendo altresì introdurre clausole sostitutive, integrative o derogatorie rispetto alle disposizioni della CISG. Un esempio particolarmente significativo, nella prassi commerciale internazionale, è rappresentato dal ricorso agli *Incoterms*.

È generalmente riconosciuto, inoltre, che l'esclusione della Convenzione possa risultare anche implicitamente dal comportamento delle parti, nonostante la CISG non contenga più un espresso riferimento in tal senso, diversamente da quanto previsto dall'ULIS. Parte della giurisprudenza statunitense, tuttavia, tende ad adottare un criterio interpretativo particolarmente rigoroso, richiedendo nella prassi una manifestazione pressoché espressa della volontà di escludere la Convenzione. Sul punto, v. in particolare, I. SCHWENZER, U.G. SCHROETER (eds.), *Schlechtriem & Schwenzer Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*, Oxford University Press, Oxford, 2016, pp. 117-118.

¹⁶ I. SCHWENZER, U.G. SCHROETER (eds.), *Schlechtriem & Schwenzer Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*, Oxford University Press, Oxford, 2016, p. 116.

¹⁷ *Ibidem*.

soltanto nella misura in cui le clausole pattuite risultino incompatibili con la disciplina convenzionale¹⁸.

L'articolo 6 della CISG trae origine dall'articolo 3 dell'ULIS e riflette la volontà dei redattori di preservare un ampio spazio all'autonomia contrattuale delle parti. Nel corso dei lavori preparatori in seno all'UNCITRAL furono avanzate proposte volte a subordinare la validità della deroga alla Convenzione all'indicazione delle norme sostitutive e ad escludere la possibilità di una deroga implicita. Tali limitazioni, tuttavia, vennero respinte, in continuità con l'impostazione già accolta nell'ULIS¹⁹. Le modifiche successivamente apportate al testo — tra cui il riferimento espresso alla facoltà di derogare o modificare gli effetti delle disposizioni della CISG e l'eliminazione del richiamo esplicito alla deroga implicita — furono considerate meri interventi redazionali, privi di incidenza sostanziale. Anche i successivi tentativi di reintrodurre un espresso riferimento alla deroga implicita o di imporre che l'esclusione della Convenzione avvenisse necessariamente in forma espressa non furono accolti²⁰.

Letto in combinato disposto con altre disposizioni della Convenzione²¹, l'articolo 6 esprime il principio generale della libertà contrattuale, riconosciuto quale fondamento della CISG ai sensi dell'articolo 7, paragrafo 2. Ne consegue che gli accordi conclusi dalle parti — inclusi, ad esempio, gli *Incoterms* — prevalgono sulle disposizioni suppletive della Convenzione nella misura in cui disciplinino il medesimo oggetto²².

È generalmente pacifico che le parti, salvo escludere integralmente la CISG, non possano derogare alle disposizioni della Parte IV né all'articolo 12 della Convenzione. Secondo l'orientamento prevalente, tale limite si estende anche all'articolo 28. Quanto all'articolo 4, il dibattito relativo alla possibilità di derogarne il contenuto mediante accordo contrattuale appare sostanzialmente privo di rilevanza pratica, poiché la CISG continuerebbe comunque ad applicarsi alle materie rientranti nel proprio ambito di disciplina, restando invece escluse quelle sottratte espressamente dalla Convenzione. Infine, quando le parti inseriscono nel contratto specifici criteri interpretativi, richiamano principi esterni o individuano fonti ulteriori per l'interpretazione delle disposizioni convenzionali, tali clausole risultano preferibilmente qualificabili non come

¹⁸ *Ibidem*.

¹⁹ I. SCHWENZER, U.G. SCHROETER (eds.), *Schlechtriem & Schwenzer Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*, Oxford University Press, Oxford, 2016, p. 117.

²⁰ *Ibidem*.

²¹ In particolare, gli articoli 30, 53, 35 par. 1 ("previsto dal contratto") o l'art 32 ("conformemente al contratto"). Sul punto, v. in particolare, I. SCHWENZER, U.G. SCHROETER (eds.), *Schlechtriem & Schwenzer Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*, Oxford University Press, Oxford, 2016, pp. 120-121.

²² I. SCHWENZER, U.G. SCHROETER (eds.), *Schlechtriem & Schwenzer Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*, Oxford University Press, Oxford, 2016, p. 120.

modificazioni dell'articolo 7, paragrafo 1, bensì come chiarimenti dei diritti e degli obblighi contrattuali ai sensi degli articoli 6 e 9 della CISG²³.

1.2.2 Interpretazione uniforme

L'articolo 7 contiene due disposizioni che, pur presentandosi in linea teorica come relativamente semplici, possono dar luogo a significative difficoltà applicative nei casi concreti. Sebbene i due paragrafi perseguano finalità differenti, tra essi sussiste una parziale sovrapposizione.

L'articolo 7, paragrafo 1, è volto a garantire un'interpretazione autonoma delle disposizioni della CISG e dei principi generali sui quali essa si fonda, imponendo dunque un'interpretazione svincolata da categorie e precomprensioni proprie dei singoli ordinamenti nazionali. L'articolo 7, paragrafo 2, concerne invece il problema dell'integrazione delle lacune della Convenzione. Entrambe le disposizioni assumono rilievo nell'adattamento della CISG ai mutamenti tecnologici ed economici sopravvenuti rispetto al contesto storico in cui la Convenzione venne elaborata²⁴.

Sotto il profilo teorico e pratico, l'articolo 7 riveste pertanto un'importanza centrale. Tuttavia, parte del dibattito sviluppatosi attorno a tale disposizione si è rivelato scarsamente produttivo e non sempre coerente con le finalità perseguite dalla Convenzione. Nella prassi, le questioni maggiormente rilevanti riguardano, da un lato, l'esigenza di assicurare un'interpretazione e un'applicazione uniformi della CISG tra tribunali appartenenti a differenti ordinamenti e, dall'altro lato, la determinazione delle materie effettivamente rientranti nel suo ambito applicativo, con particolare riferimento alla compensazione²⁵. Il ruolo della buona fede e i criteri interpretativi fondati sul dato letterale, sulla collocazione sistematica, sulla genesi storica e sulla finalità delle disposizioni sembrano invece, allo stato attuale, generare difficoltà applicative limitate o addirittura inesistenti nell'interpretazione della Convenzione nei singoli casi concreti²⁶.

Ai fine della comprensione del principio che sto analizzando è opportuno, quindi, dire che il riferimento al carattere internazionale della CISG impone ai giudici e ai collegi arbitrali di interpretare la Convenzione tenendo conto della natura transnazionale dei rapporti disciplinati e della finalità di agevolare il commercio internazionale tra parti appartenenti a differenti ordinamenti

²³ I. SCHWENZER, U.G. SCHROETER (eds.), *Schlechtriem & Schwenger Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*, Oxford University Press, Oxford, 2016, p. 121.

²⁴ I. SCHWENZER, U.G. SCHROETER (eds.), *Schlechtriem & Schwenger Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*, Oxford University Press, Oxford, 2016, p. 137.

²⁵ *Ibidem*.

²⁶ *Ibidem*.

giuridici. In tale prospettiva, l'articolo 7, paragrafo 1, richiede un'interpretazione autonoma della Convenzione, svincolata da categorie e preconcetti propri dei diritti nazionali²⁷.

Le soluzioni interpretative devono pertanto risultare compatibili con sistemi giuridici eterogenei e con differenti tradizioni normative. La CISG rappresenta infatti il risultato di un complesso compromesso tra numerosi Stati, portatori di interessi, impostazioni e culture giuridiche differenti, circostanza che impone particolare cautela interpretativa. Tale esigenza emerge ancor più chiaramente considerando che la Convenzione è redatta in sei lingue ufficiali, tutte egualmente autentiche, ma non sempre perfettamente coincidenti sotto il profilo terminologico²⁸. Ne consegue che l'articolo 7 esclude, in linea generale, il ricorso automatico ai significati attribuiti ai termini giuridici dai singoli ordinamenti nazionali. Solo in casi eccezionali può risultare possibile dimostrare che una determinata espressione sia stata impiegata tenendo conto del suo significato nel diritto interno. Anche in tali ipotesi, tuttavia, il termine deve essere interpretato autonomamente, alla luce della funzione che esso assume nel sistema della Convenzione²⁹.

1.2.3 Buona fede nel commercio internazionale

Il principio della buona fede opera nondimeno in via indiretta, poiché le disposizioni della Convenzione che attribuiscono diritti e obblighi alle parti, ovvero ne definiscono il contenuto e le modalità di esercizio, devono essere interpretate in conformità al rispetto della buona fede nel commercio internazionale³⁰.

Il riferimento alla “buona fede nel commercio internazionale” contenuto, anch'esso, nell'articolo 7, paragrafo 1, della CISG costituisce uno degli aspetti maggiormente dibattuti della Convenzione. Le principali questioni interpretative riguardano, anzitutto, l'individuazione dell'ambito di operatività del principio, ossia se esso debba riferirsi esclusivamente all'interpretazione della Convenzione oppure incidere direttamente anche sul rapporto contrattuale tra le parti. Ulteriori difficoltà concernono la determinazione del contenuto concreto dello standard

²⁷ I. SCHWENZER, U.G. SCHROETER (eds.), *Schlechtriem & Schwenger Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*, Oxford University Press, Oxford, 2016, p. 138.

²⁸ I. SCHWENZER, U.G. SCHROETER (eds.), *Schlechtriem & Schwenger Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*, Oxford University Press, Oxford, 2016, p. 139.

²⁹ *Ibidem*.

³⁰ I. SCHWENZER, U.G. SCHROETER (eds.), *Schlechtriem & Schwenger Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*, Oxford University Press, Oxford, 2016, p. 137.

di buona fede e la possibilità che tale criterio influenzi o modifichi l'interpretazione delle singole disposizioni convenzionali³¹.

L'orientamento prevalente ritiene che il richiamo alla buona fede riguardi principalmente l'interpretazione della CISG e non introduca un autonomo obbligo generale delle parti di comportarsi secondo buona fede. Tale conclusione trova conferma tanto nella formulazione dell'articolo 7, quanto nella sua storia redazionale. Il principio può tuttavia incidere indirettamente sul rapporto contrattuale, influenzando l'interpretazione delle disposizioni convenzionali che disciplinano diritti e obblighi delle parti, nonché delle comunicazioni scambiate ai sensi dell'articolo 8³².

Quanto al contenuto della buona fede nel commercio internazionale, si esclude generalmente l'esistenza di uno standard autonomo ricavabile dai singoli ordinamenti nazionali. I relativi criteri possono invece emergere dalla prassi commerciale internazionale, dagli usi, dalle convenzioni internazionali, dai principi uniformi del diritto contrattuale e dalle condizioni standard ampiamente diffuse nel commercio internazionale. Spetta pertanto ai giudici e ai tribunali arbitrali individuare e concretizzare tali standard nel caso concreto³³.

Il principio della buona fede assume, inoltre, rilievo nell'interpretazione e nell'integrazione delle disposizioni della CISG. Esso può contribuire, ad esempio, a precisare il contenuto dell'obbligo di mitigazione del danno previsto dall'articolo 77 o a favorire un'interpretazione evolutiva della Convenzione, adattandone le disposizioni ai mutamenti tecnologici ed economici sopravvenuti³⁴.

1.2.4 *Favor contractus*

Il principio del *favor contractus*, pur non essendo espressamente menzionato nella Convenzione delle Nazioni Unite sui contratti di vendita internazionale di merci, emerge chiaramente dall'impianto sistematico della Convenzione e dalla disciplina dei rimedi per l'inadempimento. Tale principio riflette la tendenza della CISG a privilegiare la conservazione del

³¹ I. SCHWENZER, U.G. SCHROETER (eds.), *Schlechtriem & Schwenger Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*, Oxford University Press, Oxford, 2016, p. 142.

³² I. SCHWENZER, U.G. SCHROETER (eds.), *Schlechtriem & Schwenger Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*, Oxford University Press, Oxford, 2016, p. 143.

³³ I. SCHWENZER, U.G. SCHROETER (eds.), *Schlechtriem & Schwenger Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*, Oxford University Press, Oxford, 2016, pp. 143-144.

³⁴ I. SCHWENZER, U.G. SCHROETER (eds.), *Schlechtriem & Schwenger Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*, Oxford University Press, Oxford, 2016, p. 144.

rapporto contrattuale rispetto alla sua risoluzione, favorendo, ove possibile, il mantenimento dell'equilibrio negoziale e la prosecuzione degli scambi commerciali internazionali³⁵.

La logica conservativa della Convenzione si manifesta anzitutto nell'articolo 34, che consente al venditore di rimediare a eventuali difetti relativi ai documenti consegnati, purché ciò non comporti inconvenienti o spese irragionevoli per il compratore³⁶. Analoga impostazione si rinviene nell'articolo 37, il quale attribuisce al venditore la facoltà di eliminare difetti di conformità della merce anche dopo la consegna anticipata, mediante sostituzione, integrazione o riparazione della prestazione eseguita³⁷.

Particolarmente significativa è poi la disciplina contenuta nell'articolo 48, che riconosce al venditore il diritto di porre rimedio al proprio inadempimento anche successivamente alla data prevista per la consegna, a condizione che ciò non determini ritardi o inconvenienti irragionevoli per il compratore³⁸. Tale disposizione evidenzia come la CISG privilegi il recupero dell'equilibrio contrattuale rispetto alla immediata dissoluzione del vincolo negoziale.

La centralità del *favor contractus* emerge infine dall'articolo 49, che limita il rimedio della risoluzione ai casi di *fundamental breach*, ossia di inadempimento essenziale tale da compromettere in modo sostanziale l'interesse della controparte³⁹. La risoluzione del contratto assume pertanto carattere residuale ed eccezionale, essendo ammessa soltanto quando l'inadempimento renda irrealizzabile la funzione economica del contratto.

Nel complesso, tali disposizioni evidenziano come la CISG persegua l'obiettivo di assicurare stabilità e continuità ai rapporti commerciali internazionali, riducendo il rischio di scioglimento del contratto e favorendo soluzioni conservative coerenti con le esigenze del commercio transnazionale.

1.2.5 Libertà di forma

Sebbene numerosi ordinamenti giuridici prevedano, anche con riferimento ai contratti di vendita, specifici requisiti formali o regole equivalenti ai fini della validità del contratto o della prova della sua conclusione e del suo contenuto, l'assenza di vincoli formali rappresenta un principio accolto da molti sistemi giuridici in materia di offerta, accettazione e altre comunicazioni

³⁵ Sul principio del *favor contractus* nella CISG, v. artt. 34, 37, 48 e 49 della *Convenzione delle Nazioni Unite sui contratti di vendita internazionale di merci (CISG)*, Vienna, 11 aprile 1980.

³⁶ Art. 34 CISG.

³⁷ Art. 37 CISG.

³⁸ Art. 48 CISG.

³⁹ Art. 49 CISG.

relative alla conclusione e all'esecuzione dei contratti di vendita di beni mobili⁴⁰. In tale prospettiva, l'articolo 11 della CISG si pone in linea di continuità con il principio di autonomia delle parti sancito dall'articolo 6, modificandone coerentemente la disciplina⁴¹. La disposizione costituisce, inoltre, un'eccezione rispetto all'articolo 4, seconda frase, lettera a) ⁴², il quale esclude dall'ambito di applicazione della Convenzione le questioni concernenti la validità del contratto.

Il principio della libertà di forma può, tuttavia, generare difficoltà sul piano probatorio, poiché le limitazioni previste dai singoli ordinamenti nazionali in materia di ammissibilità delle prove — spesso qualificate come norme processuali — possono entrare in tensione con la previsione dell'articolo 11, seconda frase, che consente di provare il contratto con qualsiasi mezzo⁴³.

L'articolo 11 della CISG sancisce il principio della libertà di forma nella conclusione del contratto, stabilendo che l'offerta e l'accettazione non sono soggette ad alcun requisito formale. Tale principio non riguarda soltanto le dichiarazioni espresse, ma si estende anche alle manifestazioni implicite di volontà, che possono desumersi dal comportamento delle parti, come emerge in particolare dall'articolo 18, paragrafo 1, relativo all'accettazione⁴⁴. La disposizione si applica principalmente alle dichiarazioni dirette alla conclusione del contratto e alle ulteriori manifestazioni di volontà eventualmente previste dalle parti nell'ambito del rapporto negoziale. Restano, invece, escluse le dichiarazioni richieste da norme esterne alla CISG ai fini della validità del contratto, quali autorizzazioni, consensi o approvazioni previsti dai singoli ordinamenti nazionali.

⁴⁰ I. SCHWENZER, U.G. SCHROETER (eds.), *Schlechtriem & Schwenzer Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*, Oxford University Press, Oxford, 2016, p. 226.

⁴¹ *Ibidem*.

⁴² L'articolo 11 della Convenzione delle Nazioni Unite sui contratti di vendita internazionale di merci sancisce il principio della libertà di forma, stabilendo che il contratto di vendita internazionale non deve necessariamente essere concluso o provato per iscritto e che può essere dimostrato con qualsiasi mezzo.

La disposizione viene qualificata come una “contro-eccezione” rispetto all'articolo 4, seconda frase, lettera a), poiché quest'ultimo esclude, in linea generale, che la CISG disciplini la validità del contratto o delle sue clausole. In altre parole, la Convenzione normalmente non interviene sulle questioni di validità, lasciandole al diritto nazionale applicabile.

Tuttavia, l'articolo 11 introduce una deroga a tale impostazione, disciplinando direttamente un profilo tradizionalmente riconducibile alla validità formale del contratto: l'assenza di requisiti di forma. La CISG, infatti, stabilisce autonomamente che il contratto non richiede la forma scritta, sottraendo tale questione alle eventuali prescrizioni formali previste dai singoli ordinamenti nazionali.

Per questo motivo si afferma che l'articolo 11 operi quale “contro-eccezione”: pur essendo la validità generalmente esclusa dall'ambito della Convenzione ai sensi dell'articolo 4, la CISG regola direttamente il requisito formale del contratto, imponendo il principio della libertà di forma.

Tale principio incontra tuttavia un limite negli articoli 12 e 96 CISG, che consentono agli Stati contraenti di formulare una riserva imponendo la forma scritta per i contratti di vendita internazionale.

⁴³ I. SCHWENZER, U.G. SCHROETER (eds.), *Schlechtriem & Schwenzer Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*, Oxford University Press, Oxford, 2016, p. 226.

⁴⁴ I. SCHWENZER, U.G. SCHROETER (eds.), *Schlechtriem & Schwenzer Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*, Oxford University Press, Oxford, 2016, p. 227.

Infine, il principio della libertà di forma si estende anche alle modifiche, integrazioni e risoluzioni del contratto. Ne consegue che tali accordi possono essere conclusi senza particolari formalità e anche in forma implicita, purché la volontà delle parti risulti chiaramente desumibile dal loro comportamento.

1.3 Il rapporto con il diritto interno

Il rapporto tra la Convenzione delle Nazioni Unite sui contratti di vendita internazionale di merci e il diritto interno italiano si fonda sul principio secondo cui la Convenzione, una volta ratificata ed entrata in vigore nell'ordinamento nazionale, costituisce parte integrante del diritto interno e prevale sulla disciplina nazionale incompatibile nelle materie da essa regolate.

L'Italia ha aderito alla CISG con la legge 11 dicembre 1985, n. 765, e la Convenzione è entrata in vigore il 1° gennaio 1988. Ne consegue che, nei contratti di vendita internazionale rientranti nel suo ambito applicativo, la disciplina convenzionale trova applicazione diretta e prevale sulle norme del Codice civile italiano relative alla compravendita.

La CISG, tuttavia, non disciplina ogni profilo del rapporto contrattuale. Ai sensi dell'articolo 4, la Convenzione regola esclusivamente la formazione del contratto e i diritti e obblighi del venditore e del compratore, restando invece escluse questioni quali la validità del contratto, gli effetti traslativi della proprietà e la capacità delle parti. Per tali aspetti continua, dunque, a trovare applicazione il diritto interno individuato dalle norme di diritto internazionale privato⁴⁵.

Il rapporto tra CISG e diritto italiano si caratterizza inoltre per il principio dell'interpretazione autonoma sancito dall'articolo 7 della Convenzione. Il giudice italiano, nell'applicare la CISG, non deve interpretarne le disposizioni alla luce delle categorie proprie del diritto civile nazionale, bensì tenendo conto del carattere internazionale della Convenzione e dell'esigenza di uniformità applicativa⁴⁶.

Il diritto interno italiano assume pertanto una funzione residuale e integrativa, intervenendo: a) nelle materie espressamente escluse dalla CISG; b) nei casi di lacune non colmabili attraverso i principi generali della Convenzione; c) quando le parti abbiano escluso, ai sensi dell'articolo 6, l'applicazione della disciplina convenzionale.

⁴⁵ Art. 4 CISG.

⁴⁶ Art. 7 CISG.

In tale prospettiva, la CISG non sostituisce integralmente il diritto interno, ma si coordina con esso attraverso un rapporto di prevalenza funzionale limitato alle materie disciplinate dalla Convenzione.

Con riferimento all'articolo 90, il rapporto tra la Convenzione delle Nazioni Unite sui contratti di vendita internazionale di merci e il diritto interno italiano deve essere letto anche alla luce del coordinamento tra la Convenzione e gli altri accordi internazionali vincolanti per gli Stati contraenti.

L'articolo 90 stabilisce infatti che:

“La presente Convenzione non prevale su alcun accordo internazionale già concluso o che sarà concluso e che contenga disposizioni concernenti le materie disciplinate dalla presente Convenzione [...]”.

La disposizione introduce, quindi, una clausola di prevalenza degli altri trattati internazionali rispetto alla CISG, qualora essi disciplinino le medesime materie. Ne consegue che la Convenzione non opera in modo isolato, ma deve coordinarsi con gli ulteriori strumenti internazionali applicabili al rapporto contrattuale.

Nel sistema italiano, tale previsione assume particolare rilievo in relazione: a) alle convenzioni internazionali in materia di trasporto; b) agli accordi europei; c) alle convenzioni di diritto internazionale privato; d) e, più in generale, agli strumenti sovranazionali che incidono sulla disciplina della vendita internazionale.

L'articolo 90 conferma, pertanto, che la CISG non mira a sostituire integralmente le altre fonti internazionali, ma si inserisce in un sistema multilivello di regolazione del commercio internazionale. In presenza di una disciplina internazionale speciale prevalente, il giudice italiano dovrà applicare prioritariamente quest'ultima, relegando la CISG a una funzione residuale o integrativa. La disposizione assume, inoltre, rilievo nei rapporti con il diritto dell'Unione Europea. Sebbene la CISG faccia parte dell'ordinamento italiano in virtù della legge di ratifica, essa deve coordinarsi con le norme europee direttamente applicabili, come il Regolamento Roma I in materia di legge applicabile alle obbligazioni contrattuali. In tale contesto, il regolamento individua la legge applicabile al contratto, mentre la CISG opera quale disciplina materiale uniforme della vendita internazionale quando la legge designata sia quella di uno Stato contraente.

L'articolo 90 evidenzia, dunque, come la CISG debba essere interpretata non come una disciplina autosufficiente, bensì come parte di un più ampio sistema di coordinamento tra fonti internazionali, sovranazionali e nazionali.

2. Le clausole contrattuali

Nell'ambito dei contratti commerciali internazionali, le clausole di *compliance*, di garanzia e di manleva assumono una funzione centrale nella gestione del rischio giuridico derivante dall'applicazione delle normative in materia di *export control*, sanzioni economiche internazionali e controlli sulle esportazioni. Tali clausole rispondono all'esigenza di prevenire il rischio che l'esecuzione del contratto possa determinare violazioni normative suscettibili di esporre le parti a responsabilità amministrative, penali o patrimoniali, nonché a rilevanti conseguenze reputazionali⁴⁷.

In particolare, nei rapporti commerciali transnazionali, la crescente complessità dei regimi normativi applicabili induce gli operatori economici a predisporre strumenti contrattuali idonei a distribuire preventivamente tra le parti gli obblighi di controllo, verifica e gestione del rischio regolatorio. In tale prospettiva, il contratto non si limita più a disciplinare gli aspetti strettamente commerciali dell'operazione, ma diviene altresì uno strumento di governance del rischio normativo e di allocazione delle responsabilità derivanti dall'eventuale inosservanza delle disposizioni imperative applicabili⁴⁸.

Nei contratti internazionali di lunga durata, tali clausole assumono altresì una funzione di stabilizzazione del rapporto contrattuale, poiché consentono alle parti di disciplinare preventivamente le conseguenze derivanti da mutamenti normativi o dall'introduzione di nuovi regimi restrittivi suscettibili di incidere sulla liceità o sulla praticabilità economica dell'operazione commerciale⁴⁹.

2.1 Le clausole di *compliance*

Le clausole di *compliance* sono disposizioni contrattuali mediante le quali una o entrambe le parti si impegnano a conformare la propria condotta alle normative applicabili, incluse quelle concernenti i controlli alle esportazioni, i regimi sanzionatori internazionali, la normativa anticorruzione e le disposizioni in materia di antiriciclaggio. Attraverso tali clausole, le parti

⁴⁷ M. FONTAINE, F. DE LY, *Drafting International Contracts: An Analysis of Contract Clauses*, Brill Nijhoff, Leiden-Boston, 2006, pp. 1-6.

⁴⁸ M. FONTAINE, F. DE LY, *Drafting International Contracts: An Analysis of Contract Clauses*, Brill Nijhoff, Leiden-Boston, 2006, pp. 12-18.

⁴⁹ A. MOSTAD-JENSEN, C. EMERY, *International Commercial Contracts*, Globe Law and Business, London, 2019, pp. 87-92.

introducono obblighi specifici di comportamento finalizzati a garantire che l'esecuzione del contratto avvenga nel rispetto del quadro normativo di riferimento⁵⁰.

Nel contesto dell'*export control*, tali clausole prevedono frequentemente l'obbligo per l'acquirente di non riesportare i beni verso destinazioni vietate, di non trasferire i prodotti a soggetti sottoposti a sanzioni internazionali e di utilizzare i beni esclusivamente per gli usi dichiarati contrattualmente. Esse possono altresì imporre obblighi di cooperazione documentale, di comunicazione tempestiva di eventuali modifiche relative all'utilizzatore finale o alla destinazione dei beni, nonché obblighi di conservazione della documentazione rilevante ai fini dei controlli amministrativi⁵¹.

Nella prassi commerciale internazionale, le clausole di *compliance* vengono frequentemente accompagnate da obblighi di audit e da diritti di ispezione riconosciuti alla controparte contrattuale, al fine di consentire la verifica dell'effettivo rispetto delle prescrizioni normative e degli standard interni di conformità adottati dall'impresa⁵².

Tali clausole assumono particolare rilievo nelle operazioni che coinvolgono una pluralità di intermediari o distributori internazionali, rispetto ai quali il rischio di riesportazioni non autorizzate o di deviazione dei prodotti verso destinazioni soggette a embargo risulta significativamente più elevato⁵³.

Sotto un diverso profilo, le clausole di *compliance* svolgono anche una funzione probatoria e preventiva, in quanto consentono all'operatore economico di dimostrare l'adozione di misure ragionevoli volte a prevenire violazioni normative. In tale prospettiva, esse si inseriscono frequentemente all'interno dei programmi interni di *compliance* aziendale (*internal compliance programmes*), assumendo rilievo anche nell'ambito delle valutazioni effettuate dalle autorità competenti in sede di rilascio delle autorizzazioni all'esportazione⁵⁴.

⁵⁰ M. FONTAINE, F. DE LY, *Drafting International Contracts: An Analysis of Contract Clauses*, Brill Nijhoff, Leiden-Boston, 2006, pp. 245-252.

⁵¹ M. FONTAINE, F. DE LY, *Drafting International Contracts: An Analysis of Contract Clauses*, Brill Nijhoff, Leiden-Boston, 2006, pp. 253-260.

⁵² D. CAMPBELL – R. PROKSCH, *International Business Transactions*, Kluwer Law International, The Hague, 1994, pp. 214-219.

⁵³ R. B. LAKE – V. P. NANDA, *The Law of Transnational Business Transactions*, Thomson Reuters, St. Paul, 2013, pp. 532-538.

⁵⁴ M. FONTAINE, F. DE LY, *Drafting International Contracts: An Analysis of Contract Clauses*, Brill Nijhoff, Leiden-Boston, 2006, pp. 261-264.

2.1.1 Le *sanctions clauses* e le *export control clauses*

Nell'ambito della contrattualistica commerciale internazionale, assumono crescente rilevanza le c.d. *sanctions clauses* ed *export control clauses*, vale a dire disposizioni specificamente predisposte per disciplinare gli effetti derivanti dall'applicazione di regimi sanzionatori internazionali e normative in materia di controllo delle esportazioni. Tali clausole perseguono la finalità di prevenire il rischio che l'esecuzione del contratto possa determinare violazioni di misure restrittive nazionali o sovranazionali, nonché di allocare tra le parti le conseguenze derivanti dall'eventuale sopravvenienza di divieti o limitazioni normative⁵⁵.

In particolare, le *export control clauses* prevedono frequentemente obblighi posti a carico dell'acquirente o del distributore concernenti il divieto di riesportazione dei beni verso Paesi sottoposti a embargo, il divieto di trasferimento a soggetti inclusi in liste sanzionatorie e l'impegno a utilizzare i prodotti esclusivamente per gli usi finali autorizzati. Tali clausole possono altresì imporre obblighi di cooperazione documentale e di comunicazione immediata di qualsiasi circostanza suscettibile di incidere sulla liceità dell'operazione commerciale⁵⁶.

Le *sanctions clauses* attribuiscono spesso alla parte esposta al rischio sanzionatorio il diritto di sospendere l'esecuzione del contratto qualora emergano elementi idonei a far ritenere che la prosecuzione del rapporto possa integrare una violazione normativa o determinare l'applicazione di misure restrittive da parte delle autorità competenti⁵⁷.

Nella prassi commerciale internazionale, tali clausole assumono particolare rilievo nei rapporti di distribuzione internazionale e nelle catene globali di approvvigionamento, caratterizzate dalla presenza di una pluralità di intermediari e dal rischio di deviazione dei beni verso destinazioni non autorizzate. In tale contesto, le clausole di controllo delle esportazioni costituiscono uno strumento essenziale di mitigazione del rischio regolatorio e reputazionale gravante sugli operatori economici⁵⁸.

Alcune clausole prevedono inoltre specifici obblighi di informazione reciproca, imponendo alle parti di notificare tempestivamente l'eventuale inclusione di una controparte commerciale in

⁵⁵ M. FONTAINE, F. DE LY, *Drafting International Contracts: An Analysis of Contract Clauses*, Brill Nijhoff, Leiden-Boston, 2006, pp. 245-260.

⁵⁶ D. CAMPBELL – R. PROKSCH, *International Business Transactions*, Kluwer Law International, The Hague, 1994, pp. 214-223.

⁵⁷ A. MOSTAD-JENSEN, C. EMERY, *International Commercial Contracts*, Globe Law and Business, London, 2019, pp. 94-101.

⁵⁸ R. B. LAKE – V. P. NANDA, *The Law of Transnational Business Transactions*, Thomson Reuters, St. Paul, 2013, pp. 532-545.

liste sanzionatorie o l'avvio di procedimenti amministrativi suscettibili di incidere sull'esecuzione del contratto⁵⁹.

In conclusione, le *sanctions clauses* e le *export control clauses* rivestono un ruolo fondamentale nella contrattualistica commerciale internazionale, poiché consentono di trasferire sul piano negoziale gli obblighi derivanti dai regimi di *export control* e dalle normative sanzionatorie internazionali. La loro diffusione è strettamente connessa alla crescente rilevanza delle discipline relative ai beni *dual-use*, ai controlli sulle riesportazioni e ai sistemi sanzionatori adottati da autorità nazionali e sovranazionali, tra cui l'*Office of Foreign Assets Control* (OFAC). Tali clausole rappresentano, pertanto, strumenti essenziali di *compliance* internazionale e di gestione del rischio giuridico nelle operazioni commerciali transnazionali.

2.1.2 *Best efforts, due diligence* e standard di diligenza commerciale

Nei contratti commerciali internazionali, le espressioni *best efforts*, *reasonable care*, *due diligence* e i richiami agli standard generali del commercio assolvono alla funzione di graduare l'intensità dell'obbligazione assunta dalla parte, soprattutto quando non sia possibile predeterminare con precisione il risultato dovuto. Tali formule, largamente impiegate nella prassi contrattuale, non individuano sempre un obbligo di risultato, ma più spesso un obbligo di comportamento, imponendo al debitore di adottare un livello di impegno, cura e professionalità adeguato alle circostanze del caso concreto⁶⁰.

La formula *best efforts* — o *best endeavours* nella terminologia inglese — tende a esprimere un obbligo particolarmente intenso, mediante il quale una parte si impegna a fare quanto ragionevolmente possibile per conseguire un determinato obiettivo. Tuttavia, essa non va intesa in modo automatico come garanzia del risultato: la sua portata dipende dal contesto contrattuale, dalla natura dell'operazione e dal grado di dettaglio con cui le parti hanno precisato le attività richieste⁶¹.

Diversa, sebbene contigua, è la funzione delle clausole che richiamano la *reasonable care* o la *due diligence*. In tali ipotesi, l'attenzione si sposta dal massimo sforzo soggettivamente esigibile dalla parte al parametro oggettivo della condotta ragionevole, diligente e professionalmente adeguata. In particolare, la *due diligence* viene spesso utilizzata per qualificare il tipo di prestazione

⁵⁹ A. MOSTAD-JENSEN, C. EMERY, *International Commercial Contracts*, Globe Law and Business, London, 2019, pp. 102-108.

⁶⁰ M. FONTAINE, F. DE LY, *Drafting International Contracts. An Analysis of Contract Clauses*, Transnational Publishers, Ardsley-New York, 2006, pp. 187-188.

⁶¹ M. FONTAINE, F. DE LY, *Drafting International Contracts. An Analysis of Contract Clauses*, Transnational Publishers, Ardsley-New York, 2006, pp. 207-214.

attesa dal soggetto obbligato, richiedendo che questi agisca con la cura normalmente esigibile da un operatore avveduto e competente nel settore di riferimento⁶².

Nel contesto dell'*export control* e della *compliance* internazionale, tali clausole assumono un rilievo particolarmente significativo. Esse consentono, infatti, di tradurre in obblighi contrattuali concreti attività quali la verifica dell'utilizzatore finale, il controllo delle destinazioni, l'esame delle liste sanzionatorie, la conservazione della documentazione e l'adozione di procedure interne idonee a prevenire violazioni normative. In questa prospettiva, la *due diligence* non coincide con la *compliance*, ma ne rappresenta uno strumento operativo essenziale, volto a dimostrare che l'operatore ha adottato misure ragionevoli e proporzionate rispetto al rischio dell'operazione.

Particolare importanza assumono, infine, i richiami agli standard professionali o commerciali generalmente riconosciuti. In tali casi, l'obbligo non viene misurato sulla base della condotta astratta dell'uomo medio, bensì in relazione al comportamento normalmente atteso da un operatore qualificato nel settore interessato. Il riferimento a standard professionali, usi commerciali o regole dell'arte consente dunque di rendere più concreto il contenuto dell'obbligazione, riducendo l'incertezza interpretativa di formule altrimenti elastiche⁶³.

2.2 Le clausole allocative del rischio

Nell'ambito dei contratti commerciali internazionali, le clausole di gestione del rischio contrattuale assolvono alla funzione di disciplinare preventivamente gli effetti derivanti dal verificarsi di eventi suscettibili di compromettere l'equilibrio economico del contratto o di incidere sulla possibilità di eseguire le obbligazioni assunte dalle parti. In contesti transnazionali caratterizzati da instabilità normativa, volatilità dei mercati, mutamenti geopolitici e pluralità di ordinamenti coinvolti, tali clausole assumono un ruolo essenziale nella prevenzione delle controversie e nella salvaguardia della continuità del rapporto negoziale⁶⁴.

La prassi del commercio internazionale mostra come le parti tendano sempre più frequentemente a predisporre strumenti contrattuali idonei a regolare situazioni di sopravvenienza che potrebbero alterare significativamente il sinallagma contrattuale oppure rendere eccessivamente onerosa, ritardata o impossibile l'esecuzione della prestazione. In tale prospettiva si collocano, tra le

⁶² M. FONTAINE, F. DE LY, *Drafting International Contracts. An Analysis of Contract Clauses*, Transnational Publishers, Ardsley-New York, 2006, pp. 218-222.

⁶³ M. FONTAINE, F. DE LY, *Drafting International Contracts. An Analysis of Contract Clauses*, Transnational Publishers, Ardsley-New York, 2006, pp. 222-225.

⁶⁴ M. FONTAINE, F. DE LY, *Drafting International Contracts. An Analysis of Contract Clauses*, Transnational Publishers, Ardsley-New York, 2006, pp. 401-402; 453-458.

altre, le *force majeure clauses*, le *hardship clauses*, le *termination clauses* e le clausole di risoluzione collegate a eventi specifici, incluse quelle connesse ai regimi sanzionatori internazionali⁶⁵.

Tali clausole si caratterizzano per una funzione eminentemente allocativa del rischio. Attraverso di esse, infatti, le parti individuano anticipatamente quali eventi debbano essere considerati rilevanti ai fini dell'esecuzione del contratto, stabiliscono le conseguenze giuridiche derivanti dal loro verificarsi e disciplinano la ripartizione delle responsabilità economiche tra i contraenti⁶⁶. In questo modo, il contratto non si limita a regolare uno scambio di prestazioni, ma diviene anche uno strumento di organizzazione preventiva dell'incertezza.

Nel commercio internazionale, tale esigenza risulta particolarmente accentuata a causa della frequente esposizione delle operazioni economiche a fattori esterni non pienamente controllabili dalle parti. Restrizioni all'esportazione, embarghi, mutamenti normativi improvvisi, crisi politiche, difficoltà logistiche, blocchi doganali o interruzioni delle catene di approvvigionamento possono incidere direttamente sull'esecuzione del rapporto contrattuale. Le clausole di gestione del rischio consentono pertanto di attenuare l'incertezza derivante da tali eventi, predisponendo meccanismi di sospensione, rinegoziazione, adattamento o risoluzione del contratto⁶⁷.

Sotto il profilo sistematico, tali clausole si pongono, inoltre, in stretta relazione con il principio di autonomia contrattuale. Attraverso la loro predisposizione, le parti cercano infatti di ridurre il margine di intervento giudiziale o arbitrale nella determinazione delle conseguenze delle sopravvenienze, definendo preventivamente criteri e rimedi applicabili alle situazioni patologiche del rapporto⁶⁸. Ne deriva che la chiarezza redazionale e la precisione nella delimitazione degli eventi rilevanti assumono un'importanza centrale nella pratica del *drafting* contrattuale internazionale.

2.2.1 *Force majeure clauses*

Le *force majeure clauses* costituiscono uno degli strumenti più rilevanti attraverso cui le parti disciplinano le conseguenze derivanti dal verificarsi di eventi straordinari e imprevedibili

⁶⁵ M. FONTAINE, F. DE LY, *Drafting International Contracts. An Analysis of Contract Clauses*, Transnational Publishers, Ardsley-New York, 2006, pp. 299-301; 401-402; 453-458; 565-569.

⁶⁶ M. FONTAINE, F. DE LY, *Drafting International Contracts. An Analysis of Contract Clauses*, Transnational Publishers, Ardsley-New York, 2006, pp. 328-332; 418-430; 460-476.

⁶⁷ M. FONTAINE, F. DE LY, *Drafting International Contracts. An Analysis of Contract Clauses*, Transnational Publishers, Ardsley-New York, 2006, pp. 424-435; 470-487.

⁶⁸ M. FONTAINE, F. DE LY, *Drafting International Contracts. An Analysis of Contract Clauses*, Transnational Publishers, Ardsley-New York, 2006, pp. 439-448; 480-487.

suscettibili di impedire, in tutto o in parte, l'esecuzione delle obbligazioni contrattuali. Tali clausole perseguono la finalità di esonerare temporaneamente o definitivamente la parte colpita dall'evento impeditivo da responsabilità per l'inadempimento, purché ricorrano determinati presupposti previamente individuati dalle parti⁶⁹.

Nella prassi del commercio internazionale, le clausole di forza maggiore tendono generalmente a individuare specifiche categorie di eventi rilevanti, quali guerre, embarghi, rivoluzioni, calamità naturali, pandemie, scioperi, atti delle autorità pubbliche o restrizioni normative sopravvenute. In particolare, nell'ambito delle operazioni soggette a *export control*, assumono peculiare rilievo gli eventi consistenti nell'introduzione di sanzioni economiche internazionali, nel diniego di licenze di esportazione o nell'adozione di misure restrittive che rendano impossibile la prosecuzione dell'operazione commerciale⁷⁰.

Affinché la clausola possa operare efficacemente, la parte che invoca la forza maggiore è generalmente tenuta a dimostrare non soltanto l'esistenza dell'evento impeditivo, ma anche il nesso causale tra tale evento e l'impossibilità di eseguire la prestazione dovuta. Frequentemente, le clausole prevedono altresì specifici obblighi di comunicazione tempestiva nei confronti della controparte, nonché il dovere di adottare misure ragionevoli volte a limitare gli effetti pregiudizievoli derivanti dall'evento sopravvenuto⁷¹.

Le conseguenze giuridiche derivanti dall'attivazione delle *force majeure clause* possono variare sensibilmente in funzione della formulazione adottata dalle parti. In alcuni casi, la clausola determina una mera sospensione temporanea dell'esecuzione del contratto; in altri, legittima la risoluzione del rapporto qualora l'impedimento si protragga oltre un determinato termine o assuma carattere definitivo⁷².

2.2.2 *Hardship clauses*

Le *hardship clauses* si distinguono dalle clausole di forza maggiore in quanto non presuppongono l'impossibilità assoluta di eseguire la prestazione, bensì il sopravvenire di

⁶⁹ M. FONTAINE, F. DE LY, *Drafting International Contracts. An Analysis of Contract Clauses*, Transnational Publishers, Ardsley-New York, 2006, pp. 401-410.

⁷⁰ M. FONTAINE, F. DE LY, *Drafting International Contracts. An Analysis of Contract Clauses*, Transnational Publishers, Ardsley-New York, 2006, pp. 411-420.

⁷¹ M. FONTAINE, F. DE LY, *Drafting International Contracts. An Analysis of Contract Clauses*, Transnational Publishers, Ardsley-New York, 2006, pp. 421-430.

⁷² M. FONTAINE, F. DE LY, *Drafting International Contracts. An Analysis of Contract Clauses*, Transnational Publishers, Ardsley-New York, 2006, pp. 431-448.

circostanze eccezionali che alterano in maniera significativa l'equilibrio economico originario del contratto, rendendo l'esecuzione eccessivamente onerosa per una delle parti⁷³.

Tali clausole trovano particolare applicazione nei contratti internazionali di lunga durata, maggiormente esposti al rischio di mutamenti economici, finanziari o normativi sopravvenuti. Variazioni improvvise dei costi di produzione, restrizioni all'esportazione, oscillazioni monetarie, crisi geopolitiche o introduzione di nuovi regimi sanzionatori possono infatti incidere profondamente sull'equilibrio sinallagmatico originariamente previsto dalle parti⁷⁴.

La funzione principale delle *hardship clauses* consiste nel predisporre meccanismi di adattamento del contratto alle mutate circostanze sopravvenute. Nella prassi contrattuale internazionale, tali clausole prevedono frequentemente l'obbligo delle parti di avviare negoziazioni in buona fede finalizzate alla revisione delle condizioni economiche del contratto. Qualora la rinegoziazione non conduca a un accordo, alcune clausole attribuiscono a un arbitro o a un giudice il potere di adattare il contenuto del contratto oppure di dichiararne la risoluzione⁷⁵.

Nel settore dell'*export control* e della *compliance* internazionale, le *hardship clauses* assumono particolare rilievo in presenza di modifiche normative sopravvenute che, pur non rendendo impossibile l'esecuzione del contratto, determinino un aggravamento significativo degli oneri economici o amministrativi gravanti su una delle parti⁷⁶.

2.2.3 *Termination clauses* collegate ai regimi sanzionatori

Nei contratti commerciali internazionali soggetti a normative in materia di *export control* e sanzioni economiche internazionali, assumono particolare importanza le clausole di risoluzione (*termination clauses*) collegate al verificarsi di eventi suscettibili di rendere illecito, impossibile o eccessivamente rischioso il mantenimento del rapporto contrattuale. Tali clausole attribuiscono generalmente a una o entrambe le parti il diritto di risolvere unilateralmente il contratto al verificarsi di specifiche circostanze previamente individuate⁷⁷.

⁷³ M. FONTAINE, F. DE LY, *Drafting International Contracts. An Analysis of Contract Clauses*, Transnational Publishers, Ardsley-New York, 2006, pp. 453-460.

⁷⁴ M. FONTAINE, F. DE LY, *Drafting International Contracts. An Analysis of Contract Clauses*, Transnational Publishers, Ardsley-New York, 2006, pp. 461-470.

⁷⁵ M. FONTAINE, F. DE LY, *Drafting International Contracts. An Analysis of Contract Clauses*, Transnational Publishers, Ardsley-New York, 2006, pp. 471-487.

⁷⁶ M. FONTAINE, F. DE LY, *Drafting International Contracts. An Analysis of Contract Clauses*, Transnational Publishers, Ardsley-New York, 2006, pp. 488-492.

⁷⁷ M. FONTAINE, F. DE LY, *Drafting International Contracts: An Analysis of Contract Clauses*, Brill Nijhoff, Leiden-Boston, 2006, pp. 411-420.

Le clausole di risoluzione coprono un'ampia gamma di situazioni diverse, tra cui la possibile risoluzione dei contratti a seguito di: a) nullità e annullabilità; b) l'effetto di una condizione sospensiva; c) un accordo tra le parti contraenti di risolvere il contratto (*mutuus dissensus*); d) l'adempimento degli obblighi contrattuali; e) impossibilità definitiva di adempiere derivante da forza maggiore, frustrazione o difficoltà insormontabili; f) inadempimento di una parte contraente che costituisca una violazione del contratto e che dia diritto all'altra parte di ottenere la risoluzione del contratto; h) scadenza del periodo per il quale il contratto è stato concluso nel caso di contratti a tempo determinato; i) la comunicazione da parte di una parte all'altra in caso di contratti stipulati a tempo indeterminato; l) alcune circostanze oggettive quali il decesso di una parte contraente o il coinvolgimento di una parte in procedure di insolvenza, fallimento o simili⁷⁸.

Tali clausole perseguono una funzione preventiva di protezione dell'operatore economico, consentendogli di interrompere il rapporto contrattuale prima che la prosecuzione dell'esecuzione possa determinare responsabilità amministrative o penali derivanti dalla violazione di normative imperative⁷⁹.

In alcuni casi, le clausole di risoluzione prevedono altresì meccanismi di sospensione temporanea dell'esecuzione del contratto, finalizzati a consentire alle parti di verificare la possibilità di ottenere autorizzazioni amministrative o di ristrutturare l'operazione commerciale in modo conforme alla normativa sopravvenuta⁸⁰.

La prassi contrattuale internazionale evidenzia, inoltre, la frequente previsione di clausole che escludono ogni responsabilità risarcitoria della parte che eserciti il diritto di risoluzione in conseguenza dell'applicazione di regimi sanzionatori o restrizioni all'esportazione, qualificando tali eventi come circostanze sottratte al controllo delle parti e riconducibili alla sfera delle norme imperative di ordine pubblico internazionale⁸¹.

⁷⁸ M. FONTAINE, F. DE LY, *Drafting International Contracts: An Analysis of Contract Clauses*, Brill Nijhoff, Leiden-Boston, 2006, pp. 569-570.

⁷⁹ R. B. LAKE – V. P. NANDA, *The Law of Transnational Business Transactions*, Thomson Reuters, St. Paul, 2013, pp. 611-620.

⁸⁰ A. MOSTAD-JENSEN, C. EMERY, *International Commercial Contracts*, Globe Law and Business, London, 2019, pp. 188-194.

⁸¹ M. FONTAINE, F. DE LY, *Drafting International Contracts: An Analysis of Contract Clauses*, Brill Nijhoff, Leiden-Boston, 2006, pp. 421-428.

2.3 Le clausole economiche e di tutela patrimoniale

2.3.1 Le clausole di garanzia

Le clausole di garanzia (*representations and warranties*) consistono in dichiarazioni mediante le quali una parte assicura l'esistenza di determinati fatti o condizioni rilevanti ai fini della conclusione e dell'esecuzione del contratto. Nell'ambito dei contratti internazionali relativi a operazioni soggette a *export control*, tali clausole assumono particolare importanza in relazione alla liceità dell'operazione commerciale e alla conformità delle attività svolte dalle parti rispetto alla normativa applicabile⁸².

Attraverso tali dichiarazioni, una parte può, ad esempio, garantire di non essere inclusa in liste sanzionatorie internazionali, di non operare per conto di soggetti destinatari di restrizioni economiche, ovvero che i beni acquistati non saranno destinati a utilizzi vietati dalla normativa internazionale o nazionale applicabile. Analogamente, il venditore può garantire che i beni esportati siano conformi alle autorizzazioni ottenute e che l'operazione sia stata strutturata nel rispetto delle prescrizioni normative vigenti⁸³.

Nei contratti commerciali internazionali, le *representations and warranties* svolgono inoltre una funzione essenziale di allocazione del rischio informativo tra le parti, poiché consentono al contraente che riceve le dichiarazioni di fare affidamento sull'esattezza delle informazioni fornite dalla controparte al momento della conclusione del contratto⁸⁴.

La violazione delle garanzie contrattuali può comportare conseguenze rilevanti sul piano rimediabile, attribuendo alla controparte il diritto di risolvere il contratto, sospendere l'esecuzione delle proprie obbligazioni o richiedere il risarcimento dei danni derivanti dall'inesattezza delle dichiarazioni rese⁸⁵.

⁸² M. FONTAINE, F. DE LY, *Drafting International Contracts: An Analysis of Contract Clauses*, Brill Nijhoff, Leiden-Boston, 2006, pp. 141-150.

⁸³ M. FONTAINE, F. DE LY, *Drafting International Contracts: An Analysis of Contract Clauses*, Brill Nijhoff, Leiden-Boston, 2006, pp. 151-159.

⁸⁴ A. MOSTAD-JENSEN, C. EMERY, *International Commercial Contracts*, Globe Law and Business, London, 2019, pp. 133-140.

⁸⁵ M. FONTAINE, F. DE LY, *Drafting International Contracts: An Analysis of Contract Clauses*, Brill Nijhoff, Leiden-Boston, 2006, pp. 160-166.

In alcuni casi, le parti prevedono specifiche clausole che subordinano l'efficacia del contratto al permanere della veridicità delle dichiarazioni rese, attribuendo così alle garanzie una funzione assimilabile a condizioni essenziali del rapporto contrattuale⁸⁶.

2.3.2 Le clausole di manleva

Le clausole di manleva (*indemnity clauses*) perseguono la finalità di allocare contrattualmente il rischio economico derivante da determinate violazioni normative o dall'insorgere di pretese avanzate da terzi o da autorità pubbliche. Mediante tali clausole, una parte si impegna a tenere indenne l'altra dalle conseguenze patrimoniali derivanti da specifici eventi o comportamenti imputabili alla parte obbligata⁸⁷.

Nel settore dell'*export control*, tali clausole vengono frequentemente utilizzate per trasferire sul compratore o sull'intermediario il rischio derivante da violazioni concernenti la destinazione finale dei beni, la riesportazione non autorizzata o il coinvolgimento di soggetti sottoposti a restrizioni internazionali. In tal modo, il venditore cerca di limitare la propria esposizione rispetto a sanzioni economiche, sequestri, revoche di licenze o procedimenti amministrativi derivanti da condotte poste in essere successivamente al trasferimento dei beni⁸⁸.

Nella contrattualistica internazionale, le clausole di manleva vengono frequentemente redatte in termini particolarmente ampi, includendo non soltanto il risarcimento del danno diretto, ma anche il rimborso delle spese legali, dei costi investigativi, delle sanzioni amministrative e degli ulteriori oneri sostenuti dalla parte pregiudicata in conseguenza della violazione normativa⁸⁹.

Le clausole di manleva possono inoltre prevedere l'obbligo della parte inadempiente di sostenere le spese legali, gli oneri amministrativi e gli eventuali risarcimenti derivanti dall'accertamento della violazione normativa. In ambito internazionale, esse assumono una particolare rilevanza in considerazione della pluralità di ordinamenti coinvolti e dell'elevato rischio di conflitti normativi derivanti dall'applicazione extraterritoriale di taluni regimi sanzionatori⁹⁰.

⁸⁶ D. CAMPBELL – R. PROKSCH, *International Business Transactions*, Kluwer Law International, The Hague, 1994, pp. 301-307.

⁸⁷ M. FONTAINE, F. DE LY, *Drafting International Contracts: An Analysis of Contract Clauses*, Brill Nijhoff, Leiden-Boston, 2006, pp. 311-318.

⁸⁸ M. FONTAINE, F. DE LY, *Drafting International Contracts: An Analysis of Contract Clauses*, Brill Nijhoff, Leiden-Boston, 2006, pp. 319-325.

⁸⁹ R. B. LAKE – V. P. NANDA, *The Law of Transnational Business Transactions*, Thomson Reuters, St. Paul, 2013, pp. 601-608.

⁹⁰ M. FONTAINE, F. DE LY, *Drafting International Contracts: An Analysis of Contract Clauses*, Brill Nijhoff, Leiden-Boston, 2006, pp. 326-330.

La prassi contrattuale internazionale evidenzia altresì la frequente previsione di clausole che limitano quantitativamente o temporalmente l'obbligo di manleva, mediante l'introduzione di massimali di responsabilità o termini di decadenza entro i quali la parte danneggiata è tenuta a formulare la propria richiesta di indennizzo⁹¹.

2.3.3 *Penalty clauses*

Le *penalty clauses* costituiscono disposizioni contrattuali mediante le quali le parti determinano anticipatamente le conseguenze economiche derivanti dall'inadempimento o dal ritardo nell'esecuzione delle obbligazioni contrattuali. Attraverso tali clausole, il debitore si impegna a corrispondere una somma predeterminata o a subire specifiche conseguenze patrimoniali in caso di violazione del contratto⁹².

Nel commercio internazionale, tali clausole perseguono una duplice funzione. Da un lato, esse svolgono una funzione coercitiva, incentivando il corretto e tempestivo adempimento delle obbligazioni contrattuali; dall'altro, assolvono una funzione liquidatoria, consentendo alle parti di predeterminare convenzionalmente il danno risarcibile, riducendo così l'incertezza relativa alla quantificazione del pregiudizio subito⁹³.

La validità e l'efficacia delle *penalty clauses* possono tuttavia variare sensibilmente nei diversi ordinamenti giuridici. In alcuni sistemi di common law, le clausole aventi carattere eccessivamente punitivo possono essere considerate invalide qualora eccedano una ragionevole stima preventiva del danno prevedibile. In altri ordinamenti, invece, esse risultano generalmente ammissibili purché non assumano carattere manifestamente sproporzionato⁹⁴.

Nell'ambito delle operazioni commerciali soggette a *export control*, tali clausole possono assumere particolare rilievo in relazione alla violazione di obblighi di *compliance*, di divieti di riesportazione o di obblighi documentali previsti dal contratto. In tali ipotesi, le *penalty clauses*

⁹¹ A. MOSTAD-JENSEN, C. EMERY, *International Commercial Contracts*, Globe Law and Business, London, 2019, pp. 201-208.

⁹² M. FONTAINE, F. DE LY, *Drafting International Contracts. An Analysis of Contract Clauses*, Transnational Publishers, Ardsley-New York, 2006, pp. 565-572.

⁹³ M. FONTAINE, F. DE LY, *Drafting International Contracts. An Analysis of Contract Clauses*, Transnational Publishers, Ardsley-New York, 2006, pp. 573-580.

⁹⁴ M. FONTAINE, F. DE LY, *Drafting International Contracts. An Analysis of Contract Clauses*, Transnational Publishers, Ardsley-New York, 2006, pp. 581-590.

vengono frequentemente utilizzate come strumenti di deterrenza contrattuale volti a rafforzare il rispetto degli obblighi imposti dalle normative pubblicistiche applicabili⁹⁵.

2.4 Le clausole di gestione del rapporto contrattuale

Nella prassi della contrattualistica commerciale internazionale assumono particolare rilievo alcune clausole volte a disciplinare specifiche esigenze economiche e competitive delle parti contraenti. Tali disposizioni, frequentemente utilizzate nei contratti di distribuzione, fornitura e cooperazione commerciale internazionale, perseguono la finalità di regolare preventivamente situazioni suscettibili di incidere sugli equilibri concorrenziali del rapporto o sulle future opportunità economiche dei contraenti⁹⁶.

Le clausole di gestione del rapporto contrattuale si caratterizzano per una funzione eminentemente strategica, poiché consentono alle parti di rafforzare la stabilità del rapporto commerciale, tutelare la propria posizione competitiva sul mercato o garantirsi diritti preferenziali rispetto a future operazioni economiche. In ambito internazionale, tali clausole assumono una particolare importanza in considerazione della volatilità dei mercati transnazionali e della necessità di proteggere investimenti commerciali spesso destinati a produrre effetti nel lungo periodo⁹⁷.

2.4.1 *Confidentiality clauses*

Le *confidentiality clauses* costituiscono uno strumento di primaria importanza nella contrattualistica commerciale internazionale, in quanto volte a disciplinare la protezione delle informazioni riservate scambiate tra le parti nell'ambito delle trattative precontrattuali, dell'esecuzione del contratto e, frequentemente, anche nella fase successiva alla cessazione del rapporto negoziale. Tali clausole perseguono la finalità di impedire la divulgazione non autorizzata di dati commerciali, tecnologici, finanziari o industriali suscettibili di arrecare un pregiudizio economico o competitivo alla parte titolare delle informazioni⁹⁸.

Nel commercio internazionale, la rilevanza delle clausole di riservatezza risulta particolarmente accentuata nei rapporti concernenti il trasferimento di tecnologia, software, know-

⁹⁵ M. FONTAINE, F. DE LY, *Drafting International Contracts. An Analysis of Contract Clauses*, Transnational Publishers, Ardsley-New York, 2006, pp. 591-596.

⁹⁶ M. FONTAINE, F. DE LY, *Drafting International Contracts. An Analysis of Contract Clauses*, Transnational Publishers, Ardsley-New York, 2006, p. 493.

⁹⁷ *Ibidem*.

⁹⁸ M. FONTAINE, F. DE LY, *Drafting International Contracts. An Analysis of Contract Clauses*, Transnational Publishers, Ardsley-New York, 2006, pp. 231-238.

how industriale e informazioni tecniche sensibili. In tali contesti, la circolazione transnazionale delle informazioni espone le parti a rischi significativi di appropriazione indebita, divulgazione non autorizzata o utilizzo delle informazioni per finalità diverse da quelle previste contrattualmente⁹⁹.

Le *confidentiality clauses* tendono generalmente a individuare in maniera dettagliata l'oggetto della protezione contrattuale, definendo quali informazioni debbano essere considerate riservate. In alcuni casi, le parti adottano una definizione particolarmente ampia, comprensiva di ogni informazione comunicata nell'ambito del rapporto commerciale; in altri, invece, vengono individuate specifiche categorie documentali o informazioni previamente identificate come confidenziali¹⁰⁰.

Particolare rilievo assume altresì la disciplina delle modalità di utilizzo delle informazioni riservate. Le clausole prevedono frequentemente che i dati acquisiti possano essere utilizzati esclusivamente per le finalità connesse all'esecuzione del contratto, vietandone la divulgazione a terzi non autorizzati o l'impiego per finalità concorrenziali. In tale prospettiva, vengono spesso previsti obblighi di custodia, limitazioni all'accesso alle informazioni e misure di sicurezza volte a prevenire diffusioni indebite¹⁰¹.

Nel contesto delle operazioni soggette a *export control* e *compliance* internazionale, le clausole di riservatezza assumono una funzione particolarmente delicata. La circolazione di informazioni tecniche concernenti beni *dual-use*, software avanzati o tecnologie sensibili può infatti risultare soggetta a restrizioni normative analoghe a quelle previste per il trasferimento materiale dei beni. Ne deriva che la divulgazione non autorizzata di determinate informazioni tecnologiche potrebbe integrare, in taluni ordinamenti, una forma di esportazione controllata o di trasferimento illecito di tecnologia¹⁰².

Le *confidentiality clauses* disciplinano, inoltre, la durata temporale degli obblighi di riservatezza, prevedendo frequentemente che tali obblighi sopravvivano alla cessazione del contratto per un periodo determinato o, in alcuni casi, fino a quando le informazioni non divengano di pubblico dominio. Tale profilo assume particolare importanza nei rapporti commerciali di natura

⁹⁹ M. FONTAINE, F. DE LY, *Drafting International Contracts. An Analysis of Contract Clauses*, Transnational Publishers, Ardsley-New York, 2006, pp. 239-247.

¹⁰⁰ M. FONTAINE, F. DE LY, *Drafting International Contracts. An Analysis of Contract Clauses*, Transnational Publishers, Ardsley-New York, 2006, pp. 248-256.

¹⁰¹ M. FONTAINE, F. DE LY, *Drafting International Contracts. An Analysis of Contract Clauses*, Transnational Publishers, Ardsley-New York, 2006, pp. 257-266.

¹⁰² M. FONTAINE, F. DE LY, *Drafting International Contracts. An Analysis of Contract Clauses*, Transnational Publishers, Ardsley-New York, 2006, pp. 267-276.

tecnologica o industriale, nei quali il valore economico delle informazioni riservate può permanere anche per lungo tempo successivamente all'estinzione del rapporto contrattuale¹⁰³.

Ulteriore elemento frequentemente disciplinato riguarda le conseguenze derivanti dalla violazione degli obblighi di riservatezza. Le parti possono prevedere rimedi specifici, quali obblighi risarcitori, *penalty clauses*, misure cautelari o il diritto di risolvere il contratto in caso di divulgazione non autorizzata delle informazioni protette¹⁰⁴.

2.4.2 *English clauses*

Le *English clauses* (talvolta denominate anche “*alignment clauses*”, “*competitive offer clauses*” o “*meet or release clauses*”)¹⁰⁵ costituiscono particolari meccanismi contrattuali mediante i quali una parte si riserva il diritto di adeguare le condizioni economiche del contratto qualora riceva da terzi offerte più vantaggiose rispetto a quelle pattuite con la controparte originaria. Tali clausole vengono frequentemente impiegate nei contratti di distribuzione esclusiva o nei rapporti di fornitura continuativa, con l'obiettivo di conciliare l'esigenza di stabilità del rapporto contrattuale con la necessità di preservare la competitività economica delle condizioni negoziali.

Il funzionamento di tali clausole presuppone generalmente che una delle parti riceva da un terzo un'offerta economicamente più favorevole. In tale ipotesi, la controparte originaria viene posta nella condizione di adeguare le condizioni del contratto alle nuove condizioni offerte dal concorrente, mantenendo così in vita il rapporto contrattuale. In mancanza di tale adeguamento, la parte interessata può essere legittimata a concludere l'operazione con il terzo offerente¹⁰⁶.

Le *English clauses* perseguono pertanto una funzione di equilibrio competitivo, consentendo di evitare che una parte rimanga vincolata a condizioni economiche divenute svantaggiose rispetto all'evoluzione del mercato. Allo stesso tempo, esse tutelano l'affidamento della controparte originaria, attribuendole una preferenza nel mantenimento del rapporto commerciale¹⁰⁷.

¹⁰³ M. FONTAINE, F. DE LY, *Drafting International Contracts. An Analysis of Contract Clauses*, Transnational Publishers, Ardsley-New York, 2006, pp. 277-287.

¹⁰⁴ M. FONTAINE, F. DE LY, *Drafting International Contracts. An Analysis of Contract Clauses*, Transnational Publishers, Ardsley-New York, 2006, pp. 288-298.

¹⁰⁵ M. FONTAINE, F. DE LY, *Drafting International Contracts. An Analysis of Contract Clauses*, Transnational Publishers, Ardsley-New York, 2006, p. 494.

¹⁰⁶ *Ibidem*.

¹⁰⁷ M. FONTAINE, F. DE LY, *Drafting International Contracts. An Analysis of Contract Clauses*, Transnational Publishers, Ardsley-New York, 2006, p. 495.

2.4.3 *The Most-Favoured customer clauses*

Le *Most-Favoured Customer Clauses* — o clausole del cliente più favorito — consistono in disposizioni mediante le quali una parte contraente si obbliga a garantire alla controparte condizioni contrattuali non meno vantaggiose rispetto a quelle eventualmente concesse a terzi nell'ambito di rapporti negoziali analoghi¹⁰⁸. Attraverso tali clausole, il contraente si impegna dunque a estendere automaticamente all'altra parte eventuali condizioni più favorevoli accordate successivamente ad altri clienti per operazioni comparabili sotto il profilo quantitativo e qualitativo.

Un esempio significativo di tale meccanismo può rinvenirsi nella seguente formulazione contrattuale: «Nel caso in cui il fornitore conceda ad altri clienti condizioni che, considerate nel loro complesso, risultino più favorevoli rispetto a quelle previste dal presente contratto per quantità e qualità comparabili, il fornitore si impegna a far beneficiare il cliente di tali condizioni a decorrere dalla data della loro applicazione ai terzi»¹⁰⁹.

Analogamente alle *English clauses*, anche le clausole del cliente più favorito trovano frequente applicazione nei contratti di fornitura di lunga durata; tuttavia, la prassi contrattuale ne evidenzia altresì l'impiego nei contratti di concessione di vendita e nei contratti aventi ad oggetto il trasferimento di tecnologia. La funzione economica di tali clausole consiste nell'assicurare l'adattamento del rapporto contrattuale all'evoluzione delle condizioni di mercato, evitando che una delle parti venga a trovarsi in una posizione di svantaggio competitivo rispetto ad altri operatori economici¹¹⁰.

Nonostante la finalità perseguita presenti evidenti analogie con quella propria delle *English clauses*, differente risulta il presupposto applicativo delle due figure. Si consideri, ad esempio, un contratto intercorrente tra A e B¹¹¹. Nel caso della *English clause*, A può richiedere l'adeguamento delle condizioni contrattuali sulla base di un'offerta concorrenziale ricevuta direttamente da un terzo. Nella clausola del cliente più favorito, invece, A può pretendere l'allineamento delle condizioni contrattuali ai termini più favorevoli che B abbia eventualmente concesso a un diverso cliente¹¹².

Le clausole del cliente più favorito operano pertanto mediante un meccanismo di adeguamento delle condizioni contrattuali già pattuite. Diversamente da quanto avviene in alcune

¹⁰⁸ M. FONTAINE, F. DE LY, *Drafting International Contracts. An Analysis of Contract Clauses*, Transnational Publishers, Ardsley-New York, 2006, p. 503.

¹⁰⁹ M. FONTAINE, F. DE LY, *Drafting International Contracts. An Analysis of Contract Clauses*, Transnational Publishers, Ardsley-New York, 2006, p. 504.

¹¹⁰ *Ibidem*.

¹¹¹ *Ibidem*.

¹¹² *Ibidem*.

English clauses, esse non attribuiscono normalmente alla parte beneficiaria il diritto di rifiutare l'allineamento alle nuove condizioni né prevedono, nella prassi contrattuale, effetti quali la sospensione o la risoluzione del contratto in caso di mancato adeguamento. Sotto il profilo strutturale e funzionale, tali clausole presentano nondimeno diversi elementi di contatto con le *English clauses*, soprattutto in relazione alla funzione di riequilibrio competitivo e di adattamento del contratto alle dinamiche del mercato¹¹³.

2.4.4 *First-refusal clauses*

Le *first-refusal clauses* — o clausole di prelazione — attribuiscono a una parte il diritto preferenziale di concludere un determinato contratto o acquisire specifici beni o diritti prima che essi vengano offerti a terzi. In virtù di una clausola di prelazione la parte A si impegna a offrire al beneficiario, la parte B, l'opportunità di effettuare congiuntamente una determinata transazione in futuro, prima di concludere tale transazione con un terzo. Nel caso in cui B rifiuti, A è nuovamente libera di stipulare il contratto con un'altra parte¹¹⁴.

Nella prassi del commercio internazionale, tali clausole vengono frequentemente utilizzate nei rapporti commerciali di lunga durata, nelle *joint venture* e nei contratti di cooperazione industriale, con la finalità di consolidare la stabilità del rapporto economico instaurato tra le parti. Attraverso tali disposizioni, una parte si impegna a offrire preventivamente alla controparte la possibilità di concludere l'operazione alle medesime condizioni eventualmente proposte da terzi.

In merito, si pensi al caso in cui viene stipulato un contratto di fornitura tra due imprese. Il contratto riguarda determinati quantitativi prestabiliti; oltre tali limiti, le parti sono, in linea di principio, libere di rivolgersi ad altri fornitori. È tuttavia previsto che, per i quantitativi aggiuntivi, una delle parti debba concedere all'altra la priorità prima che essa stipuli un contratto con un terzo¹¹⁵. Le *first-refusal clauses* perseguono una funzione di tutela dell'affidamento commerciale maturato nel corso del rapporto contrattuale, consentendo alla parte beneficiaria di preservare la propria posizione economica e strategica rispetto a future opportunità commerciali. Allo stesso tempo, esse lasciano generalmente impregiudicata la libertà negoziale della parte obbligata, poiché il diritto di prelazione sorge soltanto nel momento in cui emerga un concreto interesse a negoziare con terzi.

¹¹³ *Ibidem*.

¹¹⁴ M. FONTAINE, F. DE LY, *Drafting International Contracts. An Analysis of Contract Clauses*, Transnational Publishers, Ardsley-New York, 2006, p. 512

¹¹⁵ M. FONTAINE, F. DE LY, *Drafting International Contracts. An Analysis of Contract Clauses*, Transnational Publishers, Ardsley-New York, 2006, p. 514-515

3. Le obbligazioni delle parti nella vendita internazionale

Nella vendita internazionale, le obbligazioni delle parti assumono un ruolo centrale ai fini del corretto svolgimento del rapporto contrattuale e della realizzazione dell'equilibrio economico perseguito dai contraenti. La Convenzione delle Nazioni Unite sui contratti di vendita internazionale di merci disciplina in maniera dettagliata i diritti e gli obblighi del venditore e dell'acquirente, delineando un sistema volto a garantire certezza, prevedibilità e uniformità negli scambi commerciali internazionali.

Accanto alle obbligazioni principali — consistenti, da un lato, nella consegna della merce conforme al contratto e, dall'altro, nel pagamento del prezzo e nel ritiro dei beni — assumono rilievo anche obblighi accessori di cooperazione, informazione e comportamento conforme ai principi di correttezza e buona fede nel commercio internazionale. Tali obblighi contribuiscono a favorire l'esecuzione efficiente del contratto e a prevenire situazioni di inadempimento suscettibili di compromettere la stabilità del rapporto negoziale.

3.1 Gli obblighi del venditore

L'art. 30 della CISG stabilisce che: "il venditore deve consegnare i beni, la documentazione ad essi relativa e trasferirne la proprietà, come richiesto dal contratto e dalla Convenzione"¹¹⁶.

Oltre a individuare gli elementi essenziali del corretto adempimento, evidenzia il ruolo centrale dell'autonomia contrattuale nella determinazione del contenuto degli obblighi del venditore. La portata e le modalità di esecuzione delle obbligazioni derivano infatti, in via primaria, dalle clausole pattuite dalle parti, mentre le disposizioni della Convenzione assumono funzione suppletiva nei casi in cui il contratto non disciplini espressamente determinati aspetti del rapporto. In virtù dell'articolo 6 CISG, le parti possono inoltre derogare alle disposizioni convenzionali o modificarne gli effetti, con la conseguenza che, in caso di contrasto tra contratto e Convenzione, prevale quanto stabilito dai contraenti¹¹⁷.

3.1.1 La consegna della merce

L'obbligazione principale del venditore consiste nella consegna della merce. La relativa disciplina è contenuta negli articoli 31 e seguenti della CISG, secondo i quali la consegna può

¹¹⁶ Art 30 CISG.

¹¹⁷ P. HUBER, A. MULLIS, *The CISG. A New Textbook for Students and Practitioners*, Sellier European Law Publishers, Munich, 2007, p. 106.

realizzarsi mediante spedizione della merce all'acquirente oppure mediante la sua messa a disposizione. Gli articoli 32 e 33 integrano tale disciplina regolando, rispettivamente, gli obblighi relativi alla spedizione, al trasporto, all'assicurazione e al momento della consegna, mentre l'articolo 34 riguarda la consegna dei documenti relativi alla merce¹¹⁸.

La Convenzione delle Nazioni Unite sui contratti di vendita internazionale di merci non fornisce una definizione espressa del concetto di "consegna". Tuttavia, dalla disciplina convenzionale è possibile ricavare alcuni elementi essenziali utili a determinarne il significato¹¹⁹. Ai sensi della CISG, la consegna comprende tutte le attività necessarie affinché il compratore possa conseguire il possesso dei beni. L'articolo 31 disciplina il contenuto di tale obbligazione e il luogo della consegna, prevedendo che, salvo diverso accordo delle parti, essa si realizzi mediante spedizione della merce al compratore, oppure, attraverso la messa dei beni a disposizione di quest'ultimo affinché possa prenderne il possesso¹²⁰. La consegna si considera effettuata indipendentemente dalla conformità della merce al contratto. Gli articoli 32 e 33 integrano tale disciplina regolando, rispettivamente, gli obblighi relativi alla notifica della spedizione, al trasporto, all'assicurazione e al momento della consegna¹²¹.

Nella prassi commerciale internazionale, le parti disciplinano frequentemente la consegna attraverso specifiche clausole contrattuali, ricorrendo in particolare agli *Incoterms* elaborati dalla *International Chamber of Commerce*. Tali regole mirano a fornire interpretazioni uniformi delle clausole di consegna e a chiarire aspetti fondamentali del rapporto, quali il luogo della consegna, il

¹¹⁸ P. HUBER, A. MULLIS, *The CISG. A New Textbook for Students and Practitioners*, Sellier European Law Publishers, Munich, 2007, p. 106.

¹¹⁹ P. HUBER, A. MULLIS, *The CISG. A New Textbook for Students and Practitioners*, Sellier European Law Publishers, Munich, 2007, p. 107.

¹²⁰ I. SCHWENZER, U.G. SCHROETER (eds.), *Schlechtriem & Schwenzler Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*, Oxford University Press, Oxford, 2016, pp. 695-696.

¹²¹ Gli articoli 32 e 33 della Convenzione delle Nazioni Unite sui contratti di vendita internazionale di merci integrano la disciplina contenuta nell'articolo 31 poiché quest'ultimo si limita a definire, in termini generali, il contenuto essenziale dell'obbligo di consegna, individuando il luogo e le modalità fondamentali attraverso cui il venditore deve mettere la merce a disposizione del compratore. La disposizione, tuttavia, non disciplina tutti gli aspetti pratici e operativi necessari affinché la consegna possa dirsi correttamente eseguita nell'ambito del commercio internazionale. In tale contesto interviene l'articolo 32, il quale completa la disciplina della consegna regolando gli obblighi accessori connessi alla spedizione della merce. La norma impone infatti al venditore di adottare tutte le misure necessarie affinché il compratore possa effettivamente ricevere i beni e tutelare i propri interessi durante il trasporto. A tal fine, il venditore è tenuto, ad esempio, a notificare l'avvenuta spedizione della merce quando essa non sia chiaramente identificabile, nonché a provvedere alla conclusione dei contratti di trasporto e, in determinate circostanze, a fornire le informazioni necessarie relative all'assicurazione della merce. L'articolo 32 amplia quindi il contenuto dell'obbligazione di consegna, evidenziando come essa non si esaurisca nel semplice trasferimento materiale dei beni, ma comprenda anche una serie di attività strumentali indispensabili alla corretta esecuzione del contratto.

L'articolo 33 svolge invece una funzione complementare sotto il profilo temporale, poiché disciplina il momento in cui la consegna deve essere effettuata. La norma stabilisce infatti se il venditore debba adempiere in una data determinata, entro un certo periodo di tempo oppure, in mancanza di specificazioni contrattuali, entro un termine ragionevole. In questo modo, la disposizione completa la disciplina della consegna individuandone il profilo cronologico e contribuendo a definire in maniera più precisa il contenuto dell'obbligazione del venditore. Sul punto, v. in particolare, *Convenzione delle Nazioni Unite sui contratti di vendita internazionale di merci (CISG)*, Vienna, 11 aprile 1980.

trasferimento del rischio, il trasporto e l'assicurazione della merce. Gli *Incoterms* non costituiscono norme statali, ma regole di origine privatistica applicabili soltanto se incorporate nel contratto dalle parti, espressamente oppure implicitamente attraverso pratiche consolidate o usi commerciali rilevanti ai sensi dell'articolo 9 CISG¹²².

L'attuale versione degli *Incoterms*, denominata "*Incoterms 2020*", è entrata in vigore il 1° gennaio 2020 e presenta prevalentemente modifiche terminologiche e strutturali volte a facilitarne l'utilizzo pratico, pur introducendo anche alcune innovazioni sostanziali, specialmente in materia di assicurazione nei termini CIP e CIF¹²³.

Infine, qualora i beni si trovino già nel possesso dell'acquirente al momento della conclusione del contratto, l'obbligo di consegna perde autonoma rilevanza pratica. In tali ipotesi, il venditore è tenuto unicamente a consentire il trasferimento della proprietà dei beni in favore del compratore¹²⁴.

3.1.2 La consegna della documentazione

Ai sensi della Convenzione delle Nazioni Unite sui contratti di vendita internazionale di merci, il venditore non è automaticamente tenuto a consegnare all'acquirente i documenti relativi alla merce, quali polizze di carico, certificati di origine, polizze assicurative o fatture commerciali. Un simile obbligo sorge soltanto quando sia previsto dal contratto, dalle pratiche instauratesi tra le parti, dagli usi commerciali rilevanti ai sensi dell'articolo 9 della Convenzione oppure dal principio di buona fede nel commercio internazionale¹²⁵. Una volta accertata l'esistenza dell'obbligo di consegna dei documenti, la disciplina convenzionale trova piena applicazione. In tale ambito assumono particolare rilievo anche gli *Incoterms*, i quali contengono disposizioni dettagliate circa i documenti che il venditore è tenuto a fornire al compratore nell'ambito dell'operazione commerciale internazionale¹²⁶.

Quando sorge un obbligo di consegna documentale, esso assume generalmente autonomia rispetto all'obbligazione di consegna materiale della merce. Il venditore, pertanto, per adempiere

¹²² I. SCHWENZER, U.G. SCHROETER (eds.), *Schlechtriem & Schwenzer Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*, Oxford University Press, Oxford, 2016, p. 696.

¹²³ I. SCHWENZER, U.G. SCHROETER (eds.), *Schlechtriem & Schwenzer Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*, Oxford University Press, Oxford, 2016, p. 697.

¹²⁴ I. SCHWENZER, U.G. SCHROETER (eds.), *Schlechtriem & Schwenzer Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*, Oxford University Press, Oxford, 2016, pp. 697-698.

¹²⁵ I. SCHWENZER, U.G. SCHROETER (eds.), *Schlechtriem & Schwenzer Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*, Oxford University Press, Oxford, 2016, p. 698.

¹²⁶ *Ibidem*.

correttamente al contratto, deve eseguire sia le obbligazioni relative ai beni sia quelle concernenti la documentazione prevista dal rapporto contrattuale¹²⁷.

L'articolo 34 della Convenzione delle Nazioni Unite sui contratti di vendita internazionale di merci stabilisce che il venditore debba consegnare i documenti nel tempo, nel luogo e nella forma richiesti dal contratto. Diversamente da quanto accade per la consegna della merce, la Convenzione non prevede, tuttavia, una disciplina suppletiva relativa ai documenti, né definisce quali documenti debbano essere consegnati in assenza di specifiche pattuizioni contrattuali. Per determinare il contenuto degli obblighi documentali del venditore occorre quindi fare riferimento al contratto, alle pratiche instauratesi tra le parti e agli usi commerciali applicabili ai sensi dell'articolo 9 CISG¹²⁸.

La Convenzione non fornisce, inoltre, una definizione precisa dell'espressione "documenti relativi alla merce", poiché ciò che rileva è essenzialmente l'esistenza dell'obbligo assunto dal venditore. Tra i documenti che il venditore può essere tenuto a consegnare rientrano, a seconda delle circostanze del caso concreto, documenti di trasporto, certificati assicurativi, fatture commerciali e consolari, certificati di origine, qualità, quantità o conformità sanitaria, nonché licenze di esportazione e importazione. Anche in questo caso, l'individuazione dei documenti dovuti dipende principalmente dalle clausole contrattuali, dalle prassi commerciali e dagli usi del commercio internazionale¹²⁹.

3.1.3 Il trasferimento della proprietà.

Sebbene il trasferimento della proprietà dei beni non sia disciplinato direttamente dalla Convenzione delle Nazioni Unite sui contratti di vendita internazionale di merci, ai sensi dell'articolo 4, la Convenzione impone, comunque, al venditore, attraverso l'articolo 30, l'obbligo di compiere tutte le attività necessarie affinché la proprietà possa essere trasferita all'acquirente. L'effettivo passaggio della proprietà resta tuttavia regolato dalla legge applicabile individuata dalle norme di diritto internazionale privato del foro, generalmente coincidente con la *lex rei sitae*¹³⁰. In

¹²⁷ P. HUBER, A. MULLIS, *The CISG. A New Textbook for Students and Practitioners*, Sellier European Law Publishers, Munich, 2007, p. 126.

¹²⁸ P. HUBER, A. MULLIS, *The CISG. A New Textbook for Students and Practitioners*, Sellier European Law Publishers, Munich, 2007, p. 127.

¹²⁹ P. HUBER, A. MULLIS, *The CISG. A New Textbook for Students and Practitioners*, Sellier European Law Publishers, Munich, 2007, pp. 127-128.

¹³⁰ La *lex rei sitae* costituisce uno dei principali criteri di collegamento del diritto internazionale privato e individua la legge applicabile alle questioni relative ai beni e ai diritti reali. L'espressione latina significa letteralmente "legge del luogo in cui si trova la cosa" e implica che gli aspetti concernenti la proprietà, il trasferimento dei diritti reali e l'efficacia di eventuali garanzie sui beni siano disciplinati dalla legge dello Stato nel quale il bene è situato. Nell'ambito della vendita internazionale, tale criterio assume particolare rilevanza poiché la Convenzione delle Nazioni Unite sui contratti di vendita internazionale di merci non regola direttamente il trasferimento della proprietà dei beni. La

alcuni ordinamenti, oltre alla consegna materiale dei beni, il trasferimento della proprietà richiede anche una specifica manifestazione di volontà delle parti. In tali ipotesi, il venditore è tenuto a realizzare anche tale dichiarazione affinché possa considerarsi adempiuto l'obbligo previsto dall'articolo 30 CISG. Nella prassi, tuttavia, tale volontà risulta normalmente implicita nella stessa consegna della merce¹³¹.

Qualora il venditore non sia in grado di trasferire la proprietà dei beni perché essi appartengono a un terzo, egli può incorrere in responsabilità ai sensi dell'articolo 41 CISG, con conseguente obbligo per il compratore di denunciare la situazione secondo quanto previsto dall'articolo 43¹³².

La Convenzione non disciplina neppure le clausole di riserva della proprietà, la cui validità ed efficacia devono essere valutate alla luce della legge applicabile in materia di diritti reali, insolvenza ed esecuzione forzata. Una riserva di proprietà validamente costituita può, tuttavia, incidere sui diritti dell'acquirente previsti dalla CISG. In particolare, la semplice riserva di proprietà subordinata al pagamento del prezzo non costituisce normalmente un inadempimento del venditore, poiché l'articolo 58 consente di subordinare la consegna della merce o dei documenti al pagamento del corrispettivo¹³³.

Anche nell'ipotesi in cui il contratto preveda una prestazione anticipata del venditore, l'obbligo di quest'ultimo deve generalmente ritenersi limitato alla consegna dei beni, senza implicare necessariamente l'immediato trasferimento della proprietà. In ogni caso, eventuali violazioni connesse alla riserva della proprietà difficilmente integrano un inadempimento essenziale ai sensi dell'articolo 25 CISG¹³⁴.

Convenzione disciplina, infatti, la formazione del contratto e i diritti e obblighi delle parti, ma lascia al diritto nazionale applicabile la determinazione del momento e delle modalità con cui la proprietà passa dal venditore all'acquirente. Di conseguenza, per stabilire se il trasferimento della proprietà sia validamente avvenuto, se una clausola di riserva della proprietà sia efficace, oppure, se il venditore fosse legittimato a trasferire il bene, occorrerebbe fare riferimento alla legge individuata dalle norme di diritto internazionale privato del foro, che nella maggior parte dei casi coincide proprio con la *lex rei sitae*. In tal modo, la legge del luogo in cui il bene si trova integra la disciplina convenzionale, regolando gli effetti reali del contratto di vendita internazionale.

¹³¹ I. SCHWENZER, U.G. SCHROETER (eds.), *Schlechtriem & Schwenger Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*, Oxford University Press, Oxford, 2016, p. 698.

¹³² I. SCHWENZER, U.G. SCHROETER (eds.), *Schlechtriem & Schwenger Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*, Oxford University Press, Oxford, 2016, p. 698.

¹³³ I. SCHWENZER, U.G. SCHROETER (eds.), *Schlechtriem & Schwenger Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*, Oxford University Press, Oxford, 2016, p. 699.

¹³⁴ I. SCHWENZER, U.G. SCHROETER (eds.), *Schlechtriem & Schwenger Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*, Oxford University Press, Oxford, 2016, p. 699.

3.2 Gli obblighi dell'acquirente

L'articolo 53 della Convenzione delle Nazioni Unite sui contratti di vendita internazionale di merci individua le obbligazioni fondamentali dell'acquirente, consistenti nel pagamento del prezzo e nella presa in consegna della merce. Tale disposizione si pone in rapporto speculare rispetto all'articolo 30, dedicato agli obblighi del venditore, delineando così la struttura essenziale del contratto di vendita internazionale¹³⁵.

Le norme successive precisano ulteriormente il contenuto di tali obbligazioni: gli articoli 54-59 regolano il pagamento del prezzo, mentre l'articolo 60 disciplina la presa in consegna della merce. Ulteriori obblighi possono inoltre derivare dalle clausole contrattuali o da specifiche disposizioni della Convenzione¹³⁶.

La CISG non distingue tra obbligazioni principali e accessorie, assoggettando tutte le obbligazioni al medesimo sistema di rimedi. Accanto alle vere e proprie obbligazioni, la Convenzione contempla anche taluni doveri posti nell'interesse della stessa parte obbligata, la cui violazione non genera responsabilità risarcitoria, ma comporta soltanto conseguenze sfavorevoli per il soggetto inadempiente. Ne sono esempio gli obblighi di esame della merce e di denuncia dei difetti previsti dagli articoli 38 e 39, nonché l'obbligo di mitigazione del danno sancito dall'articolo 77 CISG.¹³⁷

3.2.1 Il pagamento del prezzo della merce

L'obbligazione principale dell'acquirente nella vendita internazionale consiste nel pagamento del prezzo della merce. Di regola, le parti determinano espressamente il prezzo o stabiliscono criteri idonei a renderlo determinabile; in mancanza, la CISG consente di fare riferimento al prezzo generalmente praticato nel commercio per beni analoghi. Il prezzo può comprendere ulteriori elementi accessori, quali costi di trasporto, imposte o altri oneri, secondo quanto previsto dal contratto o dagli usi commerciali applicabili¹³⁸.

Particolare rilievo assume la questione della valuta di pagamento. Le parti sono normalmente libere di scegliere la valuta applicabile in forza del principio di autonomia contrattuale

¹³⁵ I. SCHWENZER, U.G. SCHROETER (eds.), *Schlechtriem & Schwenger Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*, Oxford University Press, Oxford, 2016, p. 1047.

¹³⁶ *Ibidem*.

¹³⁷ I. SCHWENZER, U.G. SCHROETER (eds.), *Schlechtriem & Schwenger Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*, Oxford University Press, Oxford, 2016, p. 1048.

¹³⁸ I. SCHWENZER, U.G. SCHROETER (eds.), *Schlechtriem & Schwenger Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*, Oxford University Press, Oxford, 2016, p. 1048.

sancito dall'articolo 6 della Convenzione¹³⁹. In assenza di una scelta espressa, occorre tener conto delle pratiche instauratesi tra le parti, degli usi commerciali e delle consuetudini diffuse nel commercio internazionale. In determinati settori, come il commercio delle commodities, l'utilizzo del dollaro statunitense¹⁴⁰ rappresenta spesso un uso consolidato idoneo a individuare implicitamente la valuta del pagamento¹⁴¹. Qualora le parti non abbiano indicato alcuna valuta, la questione deve essere risolta attraverso i principi generali della Convenzione e non mediante immediato ricorso al diritto nazionale. In tale prospettiva, assume rilievo il luogo del pagamento individuato dall'articolo 57 CISG, poiché la valuta applicabile tende a coincidere con quella del luogo in cui il pagamento deve essere effettuato.

La CISG non riconosce né un generale diritto dell'acquirente di pagare in una valuta diversa da quella pattuita, né un autonomo diritto del venditore di pretendere il pagamento in una valuta differente, salvo ipotesi eccezionali nelle quali il pagamento nella valuta originariamente convenuta risulti impossibile. In tali casi, la scelta della valuta sostitutiva deve comunque avvenire secondo criteri di ragionevolezza e conformemente ai principi generali della Convenzione¹⁴².

3.2.1.1 La lettera di credito

Uno degli strumenti più sicuri per garantire il pagamento del prezzo nella vendita internazionale è rappresentato dal credito documentario, o lettera di credito (*documentary credit* o *letter of credit*). Esso consiste, di regola, in un impegno irrevocabile assunto da una banca a favore del venditore, volto a garantire il pagamento del prezzo contro presentazione dei documenti attestanti l'avvenuta spedizione della merce¹⁴³.

¹³⁹ I. SCHWENZER, U.G. SCHROETER (eds.), *Schlechtriem & Schwenzer Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*, Oxford University Press, Oxford, 2016, p. 1049.

¹⁴⁰ Fino a circa un decennio fa, il dollaro statunitense rappresentava la principale valuta di riferimento negli scambi commerciali con Paesi extraeuropei. Per quanto concerne, invece, il commercio intraeuropeo, la valuta maggiormente utilizzata continua ad essere l'euro, il cui impiego non si limita ai soli Stati membri dell'Unione Europea, ma si estende anche ai c.d. Paesi paneuropei.

In linea generale, nella contrattualistica commerciale internazionale risulta preferibile adottare una valuta economicamente forte e ampiamente diffusa negli scambi internazionali, al fine di garantire maggiore stabilità e prevedibilità nei rapporti economici tra le parti.

Una specifica considerazione riguarda inoltre il trasporto marittimo delle merci. In tale settore, il "nolo", ossia il corrispettivo dovuto per il trasporto via nave da un porto di partenza a un porto di destinazione, viene tradizionalmente determinato in dollari statunitensi, indipendentemente dalla nazionalità delle parti o dalla valuta utilizzata nel contratto di vendita.

¹⁴¹ I. SCHWENZER, U.G. SCHROETER (eds.), *Schlechtriem & Schwenzer Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*, Oxford University Press, Oxford, 2016, p. 1049.

¹⁴² I. SCHWENZER, U.G. SCHROETER (eds.), *Schlechtriem & Schwenzer Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*, Oxford University Press, Oxford, 2016, pp. 1049-1053.

¹⁴³ I. SCHWENZER, U.G. SCHROETER (eds.), *Schlechtriem & Schwenzer Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*, Oxford University Press, Oxford, 2016, p. 1055.

Le modalità operative del credito documentario possono variare a seconda del meccanismo di pagamento adottato. Le principali tipologie comprendono il pagamento a vista, il pagamento differito, il credito per accettazione e il credito negoziabile, ciascuno caratterizzato da differenti modalità di intervento delle banche coinvolte nell'operazione¹⁴⁴. Deve essere aperta da un primario istituto di credito del Paese dove si trova il compratore. Le due banche comunicano attraverso il sistema SWIFT¹⁴⁵, che è un network nel quale avvengono tutte le operazioni bancarie del mondo.

Nella prassi commerciale internazionale, tali strumenti vengono generalmente incorporati nel contratto di vendita mediante clausole quali "L/C" o "*letter of credit*". Il loro frequente utilizzo deriva dall'elevato grado di sicurezza che essi assicurano alle parti nell'esecuzione dei pagamenti internazionali. In tale contesto assumono particolare rilievo le *Uniform Customs and Practice for Documentary Credits* (UCP 600), elaborate dalla *International Chamber of Commerce*, che possono trovare applicazione attraverso espresso richiamo contrattuale oppure in quanto usi del commercio internazionale¹⁴⁶.

L'obbligazione dell'acquirente di aprire un credito documentario si considera adempiuta quando la banca emittente rilascia il credito attribuendo al venditore un diritto autonomo nei confronti dell'istituto bancario. Nel caso di credito confermato, l'obbligazione si perfeziona invece soltanto quando anche la banca confermante assume un autonomo impegno di pagamento nei confronti del venditore¹⁴⁷. La semplice apertura del credito documentario non estingue, tuttavia, l'obbligazione dell'acquirente di pagare il prezzo. Qualora la banca emittente o confermante non esegua il pagamento, il venditore conserva infatti il diritto di agire direttamente nei confronti del compratore ai sensi dell'articolo 62 CISG, anche nell'ipotesi in cui la banca abbia già addebitato l'importo sul conto dell'acquirente¹⁴⁸.

Una particolarità molto rilevante, concernente la lettera di credito, riguarda la descrizione della merce (*description of the goods*) che deve essere ricopiata identica in qualsiasi altro documento a cui la lettera faccia riferimento. Qualora dovessero essere fatte delle modifiche al documento verrà rilasciato un emendamento, sul quale verranno segnate le modifiche apportate individuate dalle diciture *"/delete"*, per la parte eliminata, e *"/add"*, per la parte aggiunta.

Il contenuto della lettera di credito comprende:

¹⁴⁴ I. SCHWENZER, U.G. SCHROETER (eds.), *Schlechtriem & Schwenger Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*, Oxford University Press, Oxford, 2016, p. 1055.

¹⁴⁵ Sistema di comunicazione attraverso il quale avviene il trasferimento della lettera di credito.

¹⁴⁶ I. SCHWENZER, U.G. SCHROETER (eds.), *Schlechtriem & Schwenger Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*, Oxford University Press, Oxford, 2016, p. 1056.

¹⁴⁷ I. SCHWENZER, U.G. SCHROETER (eds.), *Schlechtriem & Schwenger Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*, Oxford University Press, Oxford, 2016, p. 1056.

¹⁴⁸ *Ibidem*.

- 1) *Documentary credit number*: è numero di riferimento della lettera di credito;
- 2) *Date of issue*: corrisponde alla data di emissione della lettera di credito;
- 3) *Date and place of expiry*: individua la data e il luogo di scadenza entro i quali la documentazione richiesta deve essere presentata;
- 4) *Applicant*: identifica il compratore, ossia il soggetto che richiede l'emissione della lettera di credito;
- 5) *Beneficiary*: individua il venditore, ossia il soggetto beneficiario del pagamento;
- 6) *Partial shipment*: specifica se la spedizione della merce possa avvenire in lotti separati (*allowed*) oppure se debba essere effettuata integralmente in un'unica soluzione (*not allowed*);
- 7) *Port of loading/airport of departure*: indica il porto o l'aeroporto di partenza della merce;
- 8) *Latest date of shipment*: individua il termine ultimo entro il quale la merce deve essere spedita, riferendosi generalmente al momento in cui il mezzo di trasporto lascia il porto o l'aeroporto di partenza;
- 9) *Description of goods and/or service*: contiene la descrizione della merce e degli eventuali servizi collegati; tale descrizione deve risultare coerente e uniforme in tutti i documenti relativi alla lettera di credito;
- 10) *Documents required*: elenca i documenti che devono essere presentati affinché la lettera di credito possa essere validamente eseguita e il pagamento abbia luogo.

3.2.2 La presa in consegna della merce

L'articolo 60 della Convenzione delle Nazioni Unite sui contratti di vendita internazionale di merci stabilisce l'obbligo dell'acquirente di prendere in consegna la merce, precisando che tale obbligo si compone di due profili essenziali: da un lato, il compratore deve compiere tutti gli atti che possano ragionevolmente essere richiesti per consentire al venditore di effettuare la consegna; dall'altro lato, egli è tenuto a prendere effettivamente possesso dei beni¹⁴⁹.

Il contenuto specifico di tali obbligazioni è determinato, in via prioritaria, dalle clausole contrattuali concordate tra le parti, tanto espresse quanto implicitamente desumibili dal rapporto negoziale, nonché dalle pratiche commerciali instauratesi tra i contraenti e dagli usi rilevanti ai sensi degli articoli 8 e 9 CISG. In questo quadro assumono particolare importanza gli *Incoterms*

¹⁴⁹ I. SCHWENZER, U.G. SCHROETER (eds.), *Schlechtriem & Schwenger Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*, Oxford University Press, Oxford, 2016, p. 1062.

eventualmente richiamati nel contratto, poiché essi consentono di definire con maggiore precisione le modalità di esecuzione della consegna e della presa in consegna della merce. Qualora il contratto non contenga una disciplina specifica, trovano applicazione le disposizioni suppletive previste dalla Convenzione¹⁵⁰.

Nella prassi della vendita internazionale può verificarsi che le parti, al momento della conclusione del contratto, lascino indeterminati alcuni elementi relativi alla merce, rinviandone la specificazione a una fase successiva del rapporto. Tali contratti restano validi ed efficaci ai sensi della Convenzione delle Nazioni Unite sui contratti di vendita internazionale di merci purché le parti abbiano previsto una procedura idonea per la successiva determinazione delle caratteristiche dei beni oppure abbiano attribuito tale potere a uno dei contraenti o a un terzo. In particolare, quando l'acquirente dispone di una facoltà di scelta in relazione alla merce da consegnare, sarà generalmente quest'ultimo a individuare le caratteristiche dei beni in funzione delle proprie esigenze commerciali. In tali ipotesi, il contratto può prevedere, espressamente o implicitamente, uno specifico obbligo del compratore di procedere alla determinazione della merce secondo modalità previamente stabilite. L'articolo 65 CISG disciplina appunto i casi in cui l'acquirente debba specificare forma, dimensioni o altre caratteristiche dei beni e non adempia a tale obbligo¹⁵¹.

3.3 Gli obblighi di cooperazione e buona fede

Accanto alle obbligazioni principali, la Convenzione riconosce altresì un generale dovere di cooperazione tra le parti. Nei contratti internazionali — soprattutto nei rapporti di durata o nelle forniture periodiche — assume, infatti, particolare rilievo lo scambio di comunicazioni e informazioni funzionali alla corretta esecuzione del contratto. Qualora il contratto non disciplini espressamente tali aspetti e non esistano pratiche consolidate tra le parti, l'obbligo di cooperazione dell'acquirente trova fondamento nell'articolo 60, lettera a), letto in combinato disposto con l'articolo 7, paragrafo 1, CISG. Tale dovere comprende anche l'obbligo di informare il venditore circa le circostanze rilevanti per l'esecuzione del rapporto contrattuale. Sebbene l'esistenza di un generale obbligo di cooperazione sia ampiamente riconosciuta, la sua concreta applicazione ai singoli casi può presentare rilevanti difficoltà interpretative e operative¹⁵².

¹⁵⁰ I. SCHWENZER, U.G. SCHROETER (eds.), *Schlechtriem & Schwenger Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*, Oxford University Press, Oxford, 2016, p. 1062.

¹⁵¹ I. SCHWENZER, U.G. SCHROETER (eds.), *Schlechtriem & Schwenger Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*, Oxford University Press, Oxford, 2016, pp. 1062-1063.

¹⁵² I. SCHWENZER, U.G. SCHROETER (eds.), *Schlechtriem & Schwenger Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*, Oxford University Press, Oxford, 2016, p. 1063.

4. I rimedi per inadempimento

Nella Convenzione delle Nazioni Unite sui contratti di vendita internazionale di merci, i rimedi per inadempimento sono disciplinati principalmente nella Parte III della Convenzione, dedicata alla “Vendita di merci” (*Sale of Goods*). La CISG adotta un sistema unitario dei rimedi, fondato sul principio secondo cui ogni violazione delle obbligazioni contrattuali può dar luogo all’attivazione dei rimedi previsti dalla Convenzione, indipendentemente dalla distinzione tra obbligazioni principali e accessorie.

L’art 45 CISG individua i rimedi spettanti all’acquirente nell’ipotesi in cui il venditore non adempia alle obbligazioni derivanti dal contratto o dalla Convenzione; mentre, l’articolo 61 disciplina i rimedi riconosciuti al venditore in caso di inadempimento dell’acquirente¹⁵³.

4.1 Rimedi per l’inadempimento del venditore

Come appena precisato, è l’art 45 della CISG a individuare i rimedi contro l’inadempimento del venditore. Le due lettere dell’articolo 45, paragrafo 1, svolgono funzioni differenti. La lettera a) rinvia ai principali rimedi attribuiti all’acquirente e disciplinati in maniera più dettagliata dagli articoli 46-52 CISG, tra cui il diritto di ottenere l’adempimento, la risoluzione del contratto e la riduzione del prezzo. La lettera b), invece, assume autonoma rilevanza poiché costituisce il fondamento del diritto al risarcimento del danno in caso di violazione contrattuale del venditore. Gli articoli 74-77 CISG, richiamati dalla disposizione, regolano infatti la misura e l’estensione del risarcimento, senza incidere sui presupposti della responsabilità¹⁵⁴. L’articolo 45, paragrafo 2, precisa, inoltre, che i rimedi previsti dalla lettera a) possono essere esercitati cumulativamente con il diritto al risarcimento del danno di cui alla lettera b). Il paragrafo 3 completa, infine, la disciplina, chiarendone l’applicazione con particolare riguardo agli ordinamenti giuridici di tradizione francese¹⁵⁵.

Tutti i rimedi riconosciuti all’acquirente ai sensi dell’articolo 45, paragrafo 1, della Convenzione delle Nazioni Unite sui contratti di vendita internazionale di merci presuppongono che il venditore non abbia adempiuto a una delle obbligazioni derivanti dal contratto o dalla Convenzione. Tra le obbligazioni rilevanti ai fini dell’articolo 45 rientrano, in particolare: l’obbligo di consegnare la merce conformemente al contratto, quello di trasferirne la proprietà libera da diritti

¹⁵³ I. SCHWENZER, U.G. SCHROETER (eds.), *Schlechtriem & Schwenger Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*, Oxford University Press, Oxford, 2016, p. 940.

¹⁵⁴ I. SCHWENZER, U.G. SCHROETER (eds.), *Schlechtriem & Schwenger Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*, Oxford University Press, Oxford, 2016, p. 940.

¹⁵⁵ *Ibidem*.

o pretese di terzi, la consegna dei documenti richiesti e l'esecuzione di ulteriori prestazioni eventualmente previste dal contratto. Possono, inoltre, assumere rilievo anche obblighi di protezione, informazione o avvertimento nei confronti dell'acquirente, qualora risultino desumibili dal contratto o dalla Convenzione¹⁵⁶.

Tali obbligazioni devono essere distinte dai meri doveri (*Obliegenheiten*) previsti nell'interesse della parte stessa. La violazione di tali doveri non determina responsabilità contrattuale, ma comporta soltanto conseguenze sfavorevoli per il soggetto inadempiente. È il caso, ad esempio, dell'obbligo di mitigazione del danno previsto dall'articolo 77 CISG¹⁵⁷.

Il concetto di inadempimento viene interpretato in senso ampio. Costituisce, infatti, inadempimento qualsiasi mancata esecuzione dell'obbligazione dovuta entro il termine previsto, indipendentemente dalla causa dell'inadempimento o dalla circostanza che il venditore non voglia, non possa o esegua la prestazione in maniera difettosa. Ciò che rileva, ai fini dell'individuazione dei rimedi spettanti all'acquirente, è soprattutto il carattere fondamentale o meno della violazione contrattuale ai sensi dell'articolo 25 CISG. Nel caso di mancata consegna, l'acquirente può dichiarare risolto il contratto non soltanto quando l'inadempimento sia essenziale, ma anche quando il venditore non adempia entro il termine supplementare concesso dall'acquirente. Diversamente, nelle ipotesi di consegna di merce non conforme, la risoluzione è ammessa esclusivamente qualora l'inadempimento integri una violazione fondamentale del contratto¹⁵⁸.

Anche il diritto di esigere l'adempimento incontra limiti differenti a seconda del tipo di violazione. In caso di consegna di beni non conformi, la sostituzione della merce può essere richiesta soltanto quando il difetto integri un inadempimento essenziale, mentre nelle ipotesi di mancata consegna non sussiste una limitazione analoga. La consegna di beni diversi da quelli pattuiti (*aliud pro alio*) viene generalmente qualificata dalla Convenzione come consegna di merce non conforme e non come mancata consegna, con conseguente applicazione dei relativi rimedi, tra cui anche la riduzione del prezzo prevista dall'articolo 50 CISG¹⁵⁹.

¹⁵⁶ I. SCHWENZER, U.G. SCHROETER (eds.), *Schlechtriem & Schwenger Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*, Oxford University Press, Oxford, 2016, p. 941.

¹⁵⁷ I. SCHWENZER, U.G. SCHROETER (eds.), *Schlechtriem & Schwenger Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*, Oxford University Press, Oxford, 2016, p. 941.

¹⁵⁸ I. SCHWENZER, U.G. SCHROETER (eds.), *Schlechtriem & Schwenger Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*, Oxford University Press, Oxford, 2016, pp. 941-942.

¹⁵⁹ I. SCHWENZER, U.G. SCHROETER (eds.), *Schlechtriem & Schwenger Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*, Oxford University Press, Oxford, 2016, p. 942.

4.1.1 Inadempimento per causa *extra potestatem et voluntatem venditoris*

Il concetto di “inadempimento” ai sensi della Convenzione delle Nazioni Unite sui contratti di vendita internazionale di merci non presuppone necessariamente la colpa del venditore né l’esistenza di circostanze a lui imputabili¹⁶⁰. Il venditore può, quindi, essere considerato inadempiente, anche qualora ricorrano i presupposti di esonero dalla responsabilità previsti dall’articolo 79 CISG¹⁶¹. In tali ipotesi, l’acquirente conserva, comunque, i rimedi previsti dagli articoli 46-52 della Convenzione, compreso il diritto di risolvere il contratto. Restano, invece, esclusi il diritto al risarcimento del danno e, a seconda delle circostanze, il diritto di pretendere l’adempimento specifico.

Diversa è la situazione disciplinata dall’articolo 80 CISG¹⁶², relativo ai casi in cui l’inadempimento del venditore sia causato da un comportamento o da un’omissione dell’acquirente.

¹⁶⁰ I. SCHWENZER, U.G. SCHROETER (eds.), *Schlechtriem & Schwenger Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*, Oxford University Press, Oxford, 2016, pp. 942-943.

¹⁶¹ L’articolo 79 della Convenzione delle Nazioni Unite sui contratti di vendita internazionale di merci disciplina l’esonero da responsabilità per inadempimento dovuto a una causa non imputabile alla parte obbligata (*extra potestatem et voluntatem venditoris*). La disposizione rappresenta l’equivalente, nel sistema della CISG, delle tradizionali figure della forza maggiore e dell’*impediment beyond control*.

Ai sensi dell’articolo 79, una parte non è responsabile dell’inadempimento qualora dimostri: a) che l’inadempimento è stato causato da un impedimento estraneo alla propria sfera di controllo; b) che non era ragionevolmente prevedibile al momento della conclusione del contratto; c) che non era possibile evitare o superare tale impedimento o le sue conseguenze.

La norma non determina automaticamente l’estinzione dell’obbligazione, ma produce principalmente un effetto esonerativo rispetto alla responsabilità risarcitoria. Ciò significa che la parte inadempiente può essere liberata dall’obbligo di risarcire il danno, pur permanendo, in determinate circostanze, altri rimedi a favore della controparte, come la risoluzione del contratto o la sospensione dell’esecuzione.

L’articolo 79 trova applicazione anche quando l’inadempimento dipenda dal comportamento di terzi incaricati dell’esecuzione del contratto, purché sussistano i medesimi requisiti di imprevedibilità, inevitabilità ed estraneità al controllo della parte obbligata.

La disposizione impone inoltre alla parte che invochi l’esonero di comunicare tempestivamente all’altra parte l’esistenza dell’impedimento e i suoi effetti sull’esecuzione del contratto. In mancanza di tale comunicazione, essa può essere tenuta a risarcire i danni derivanti dall’omessa informazione.

Nel sistema della CISG, l’articolo 79 assume una funzione centrale nell’equilibrio tra il principio di vincolatività del contratto (*pacta sunt servanda*) e l’esigenza di tutelare la parte che si trovi nell’impossibilità oggettiva di adempiere per cause straordinarie e non imputabili. Sul punto, v. in particolare l’art. 79 della *Convenzione delle Nazioni Unite sui contratti di vendita internazionale di merci (CISG)*, Vienna, 11 aprile 1980.

¹⁶² La disposizione esprime un principio generale di correttezza e autoreponsabilità, impedendo a una parte di trarre vantaggio da una situazione che essa stessa abbia contribuito a determinare. L’articolo 80 opera quindi come limite all’esercizio dei rimedi previsti dalla Convenzione, escludendo la possibilità per la parte che abbia causato o favorito l’inadempimento altrui di invocare i rimedi derivanti da tale violazione contrattuale.

La norma trova applicazione, ad esempio, quando l’acquirente ometta di fornire informazioni necessarie per la produzione o la consegna della merce, impedendo così al venditore di adempiere correttamente alle proprie obbligazioni. In simili circostanze, il compratore non potrà successivamente lamentare il ritardo o l’inadempimento del venditore nella misura in cui essi dipendano dal proprio comportamento.

Diversamente dall’articolo 79 CISG, che disciplina l’esonero da responsabilità per impedimenti esterni e non imputabili, l’articolo 80 si fonda sul contributo causale della stessa parte che invoca l’inadempimento. La disposizione non richiede necessariamente una condotta colposa, essendo sufficiente che il comportamento o l’omissione della parte abbiano concretamente inciso sulla mancata esecuzione del contratto.

L’articolo 80 assume pertanto una funzione riequilibratrice all’interno del sistema dei rimedi della Convenzione, evitando che una parte possa beneficiare delle conseguenze di un inadempimento da essa stessa provocato o agevolato.

In tale eventualità, l'acquirente non può avvalersi né del diritto al risarcimento del danno né degli altri rimedi previsti dall'articolo 45, paragrafo 1. Il venditore conserva invece il diritto di esercitare i rimedi riconosciutigli dall'articolo 61. Ne consegue che l'articolo 80 introduce una limitazione ai presupposti della responsabilità previsti dall'articolo 45 della Convenzione¹⁶³.

Per stabilire se un impedimento possa essere considerato estraneo alla sfera di controllo del venditore ai sensi dell'articolo 79 CISG, è necessario procedere a una valutazione del rischio, verificando se l'evento rientri nella sfera di controllo del venditore oppure in quella dell'acquirente. A tal fine occorre considerare, in primo luogo, la ripartizione dei rischi eventualmente prevista dal contratto, nonché gli usi e le pratiche commerciali applicabili ai sensi dell'articolo 9 CISG. In mancanza di una disciplina convenzionale espressa o implicita, trovano applicazione le norme della Convenzione in materia di allocazione del rischio¹⁶⁴.

La nozione di "sfera di controllo" del venditore viene interpretata in senso ampio, con la conseguenza che i casi di esonero risultano decisamente limitati. Possono, generalmente, essere considerati eventi estranei al controllo del debitore soltanto circostanze eccezionali quali calamità naturali, conflitti armati, attentati terroristici o misure governative incidenti sul commercio internazionale, come embarghi o divieti di esportazione. Diversamente, restano normalmente a carico del venditore i rischi inerenti all'organizzazione della propria attività imprenditoriale, inclusi problemi produttivi, guasti tecnici, malfunzionamenti informatici o comportamenti dei dipendenti¹⁶⁵.

Anche la non conformità della merce rientra, di regola, nella responsabilità del venditore. Quest'ultimo non può normalmente invocare l'esonero previsto dall'articolo 79 sostenendo che il difetto derivi dal produttore o dal fornitore, poiché tali soggetti fanno parte del proprio processo di approvvigionamento. Qualora il venditore intenda limitare tale responsabilità, sarà necessario prevedere specifiche clausole contrattuali di esonero¹⁶⁶.

Sul punto, v. in particolare l'art. 80 della *Convenzione delle Nazioni Unite sui contratti di vendita internazionale di merci (CISG)*, Vienna, 11 aprile 1980.

¹⁶³ I. SCHWENZER, U.G. SCHROETER (eds.), *Schlechtriem & Schwenzer Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*, Oxford University Press, Oxford, 2016, p. 943.

¹⁶⁴ P. HUBER, A. MULLIS, *The CISG. A New Textbook for Students and Practitioners*, Sellier European Law Publishers, Munich, 2007, p. 259.

¹⁶⁵ P. HUBER, A. MULLIS, *The CISG. A New Textbook for Students and Practitioners*, Sellier European Law Publishers, Munich, 2007, pp. 259-260.

¹⁶⁶ P. HUBER, A. MULLIS, *The CISG. A New Textbook for Students and Practitioners*, Sellier European Law Publishers, Munich, 2007, p. 261.

La Convenzione pone inoltre a carico del venditore il c.d. rischio di approvvigionamento (*procurement risk*)¹⁶⁷ nei contratti aventi ad oggetto beni generici. Ne consegue che, qualora esistano fonti alternative di reperimento della merce, il venditore è tenuto a procurarsela anche a costi superiori rispetto a quelli originariamente previsti. Solo aumenti eccezionali e imprevedibili dei costi di mercato possono, in casi estremi, giustificare un'esenzione da responsabilità ai sensi dell'articolo 79 CISG¹⁶⁸.

4.2 Rimedi per l'inadempimento dell'acquirente

Le formule introduttive dell'articolo 61 della CISG evidenziano come la Convenzione adotti una concezione unitaria dell'inadempimento contrattuale. Nel sistema, infatti, non rileva tanto la natura dell'obbligazione violata quanto la gravità dell'inadempimento e l'importanza che le parti attribuiscono alla corretta esecuzione del contratto. Di conseguenza, ai fini dell'applicazione dei rimedi previsti dalla Convenzione, è irrilevante che l'acquirente abbia omesso di pagare il prezzo, di prendere in consegna la merce o di adempiere ad altre obbligazioni derivanti dal contratto. Assume, invece, rilievo il carattere essenziale o meno della violazione, specialmente con riguardo alla possibilità per il venditore di dichiarare risolto il contratto ai sensi degli articoli 64 e 25 CISG¹⁶⁹.

Una specifica eccezione è prevista dall'articolo 64(1)(b), che consente al venditore di risolvere il contratto anche in presenza di un inadempimento non essenziale qualora l'acquirente non adempia, entro il termine supplementare concessogli, all'obbligo di pagamento del prezzo o di presa in consegna della merce¹⁷⁰.

¹⁶⁷ Nel sistema della Convenzione delle Nazioni Unite sui contratti di vendita internazionale di merci, tale rischio grava normalmente sul venditore, soprattutto nei contratti aventi ad oggetto beni generici (*generic goods*). Ciò significa che il venditore non può liberarsi dalle proprie obbligazioni semplicemente sostenendo che il proprio fornitore non abbia consegnato la merce o che la fonte di approvvigionamento originariamente prevista sia venuta meno.

La logica sottesa a tale principio è che il reperimento della merce rientra nella sfera organizzativa e imprenditoriale del venditore. Pertanto, fintanto che esistano fonti alternative di approvvigionamento, anche più costose, il venditore rimane tenuto all'adempimento. Solo in situazioni eccezionali — ad esempio in presenza di aumenti straordinari e imprevedibili dei costi o dell'assoluta impossibilità di reperire i beni sul mercato — il venditore può tentare di invocare l'esonero previsto dall'articolo 79 CISG. Tuttavia, la prassi applicativa interpreta tale possibilità in maniera particolarmente restrittiva.

Il *procurement risk* assume, quindi, una funzione centrale nella ripartizione dei rischi della vendita internazionale, poiché attribuisce al venditore la responsabilità delle difficoltà legate alla propria catena di fornitura e all'organizzazione dell'approvvigionamento. Sul punto, v. in particolare I. SCHWENZER, U.G. SCHROETER (eds.), *Schlechtriem & Schwenzler Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*, Oxford University Press, Oxford, 2016, p. 1368.

¹⁶⁸ P. HUBER, A. MULLIS, *The CISG. A New Textbook for Students and Practitioners*, Sellier European Law Publishers, Munich, 2007, pp. 261-262.

¹⁶⁹ I. SCHWENZER, U.G. SCHROETER (eds.), *Schlechtriem & Schwenzler Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*, Oxford University Press, Oxford, 2016, p. 1128.

¹⁷⁰ *Ibidem*.

Restano, invece, esclusi dall'ambito applicativo dell'articolo 61 i c.d. *mere duties*, ossia doveri posti nell'interesse della stessa parte obbligata, come quelli previsti dagli articoli 38, 39 e 77 CISG, la cui violazione non dà luogo ai rimedi convenzionali per inadempimento¹⁷¹.

A differenza di molti ordinamenti nazionali, la Convenzione delle Nazioni Unite sui contratti di vendita internazionale di merci non adotta un sistema di responsabilità fondato sulla colpa. L'inadempimento viene, infatti, valutato secondo un criterio oggettivo, indipendentemente dalla volontà o dalla negligenza della parte inadempiente¹⁷². L'acquirente può, tuttavia, beneficiare dell'esonero previsto dall'articolo 79 CISG quando l'inadempimento dipenda da un impedimento estraneo alla propria sfera di controllo, con conseguente esclusione della responsabilità risarcitoria. Diversamente, l'articolo 80 opera quando l'inadempimento sia stato causato dal comportamento o dall'omissione del venditore, limitando in tal caso anche l'esercizio degli ulteriori rimedi previsti dalla Convenzione¹⁷³.

L'articolo 61 della CISG disciplina i principali rimedi riconosciuti al venditore in caso di inadempimento dell'acquirente. La lettera a) del primo paragrafo rinvia ai rimedi previsti dagli articoli 62-65 CISG, tra cui, il diritto di esigere l'adempimento delle obbligazioni dell'acquirente — in particolare il pagamento del prezzo —, la concessione di un termine supplementare per l'adempimento (*Nachfrist*)¹⁷⁴, la risoluzione del contratto e il potere del venditore di specificare le caratteristiche della merce quando l'acquirente ometta di farlo¹⁷⁵. La lettera b) dell'articolo 61 costituisce invece il fondamento del diritto al risarcimento del danno, disciplinato più dettagliatamente dagli articoli 74-77 CISG¹⁷⁶.

¹⁷¹ *Ibidem*.

¹⁷² I. SCHWENZER, U.G. SCHROETER (eds.), *Schlechtriem & Schwenger Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*, Oxford University Press, Oxford, 2016, pp. 1128-1139.

¹⁷³ *Ibidem*.

¹⁷⁴ Nei casi di mancata consegna della merce, l'acquirente può dichiarare risolto il contratto anche ai sensi dell'articolo 49, paragrafo 1, lettera b), della Convenzione delle Nazioni Unite sui contratti di vendita internazionale di merci, qualora il venditore non provveda alla consegna entro il termine supplementare (*Nachfrist*) fissato dall'acquirente conformemente all'articolo 47, paragrafo 1, CISG, oppure dichiari espressamente di non voler adempiere entro tale termine. Tale meccanismo è comunemente definito *Nachfrist-Mechanism*. L'articolo 49(1)(b) CISG non richiede che l'inadempimento integri una violazione fondamentale ai sensi dell'articolo 25 CISG. È tuttavia necessario che l'acquirente abbia previamente concesso al venditore una seconda possibilità di adempiere, mediante la fissazione di un termine supplementare ragionevole ai sensi dell'articolo 47 CISG. In tal modo, anche un inadempimento originariamente non essenziale può trasformarsi in una violazione idonea a giustificare la risoluzione del contratto.

La necessità di concedere un termine aggiuntivo dimostra tuttavia come la Convenzione persegua una generale finalità conservativa del rapporto contrattuale, limitando il ricorso alla risoluzione in favore degli altri rimedi previsti dalla CISG. Sul punto, v. in particolare P. HUBER, A. MULLIS, *The CISG. A New Textbook for Students and Practitioners*, Sellier European Law Publishers, Munich, 2007, pp. 234-235.

¹⁷⁵ I. SCHWENZER, U.G. SCHROETER (eds.), *Schlechtriem & Schwenger Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*, Oxford University Press, Oxford, 2016, pp. 1129.

¹⁷⁶ *Ibidem*.

La Convenzione riconosce, inoltre, al venditore alcuni diritti di ritenzione, consentendogli di subordinare la consegna della merce o dei documenti al pagamento del prezzo, nonché di sospendere l'esecuzione del contratto quando emerga il rischio di un grave inadempimento dell'acquirente¹⁷⁷.

La CISG ammette, altresì, la validità delle clausole penali convenute dalle parti, purché compatibili con il diritto nazionale applicabile, e disciplina l'inadempimento anticipato (*anticipatory breach*), permettendo al venditore di risolvere il contratto prima della scadenza qualora sia evidente che l'acquirente commetterà un inadempimento essenziale¹⁷⁸.

Particolare attenzione è, infine, dedicata ai contratti con consegne ripartite (*instalment contracts*)¹⁷⁹, nei quali l'inadempimento relativo a una singola consegna produce effetti limitati a quella specifica prestazione, salvo che sussistano ragioni tali da far prevedere un'estensione dell'inadempimento anche alle consegne future.

5. Considerazioni conclusive

L'analisi del contratto di vendita internazionale consente di comprendere come gli scambi commerciali transfrontalieri si fondino su un articolato sistema di regole volte a disciplinare i rapporti tra venditore e compratore, a garantire la certezza delle operazioni economiche e a ripartire in modo equilibrato diritti, obblighi e responsabilità tra le parti. La Convenzione di Vienna del 1980 e le principali clausole contrattuali utilizzate nella prassi internazionale rappresentano strumenti fondamentali per assicurare prevedibilità e uniformità nei rapporti commerciali che si sviluppano oltre i confini nazionali.

Tuttavia, la conclusione del contratto e la definizione delle obbligazioni delle parti costituiscono soltanto il primo momento dell'operazione commerciale internazionale. Affinché la

¹⁷⁷ I. SCHWENZER, U.G. SCHROETER (eds.), *Schlechtriem & Schwenger Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*, Oxford University Press, Oxford, 2016, pp. 1129.

¹⁷⁸ I. SCHWENZER, U.G. SCHROETER (eds.), *Schlechtriem & Schwenger Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*, Oxford University Press, Oxford, 2016, pp. 1130.

¹⁷⁹ I. SCHWENZER, U.G. SCHROETER (eds.), *Schlechtriem & Schwenger Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*, Oxford University Press, Oxford, 2016, pp. 1130.

vendita possa realizzare concretamente i propri effetti economici, è, infatti, necessario che le merci vengano trasferite dal luogo di produzione al mercato di destinazione, attraverso un sistema logistico e giuridico capace di garantire la circolazione dei beni su scala globale. In tale prospettiva, assumono particolare rilevanza le modalità di trasporto internazionale, la documentazione di spedizione e gli strumenti destinati a disciplinare la ripartizione dei costi e dei rischi connessi alla movimentazione delle merci.

Proprio per tale ragione, il capitolo successivo sarà dedicato all'esame del trasporto internazionale delle merci, analizzandone il ruolo nell'ambito del commercio globale, le principali modalità operative, la funzione degli *Incoterms* nella distribuzione di costi e rischi, nonché la documentazione necessaria a garantire la regolarità e l'efficienza delle operazioni di trasporto internazionale.

CAPITOLO 8

IL TRASPORTO INTERNAZIONALE DELLE MERCI

Il trasporto internazionale costituisce uno degli elementi cardine del commercio globale, in quanto rende possibile la circolazione delle merci tra mercati geograficamente lontani e favorisce il progressivo processo di integrazione economica tra gli Stati. Nell'ambito delle operazioni commerciali internazionali, il trasferimento materiale dei beni rappresenta, infatti, il presupposto indispensabile per l'esecuzione dei contratti di vendita internazionale, poiché consente il collegamento concreto tra produzione, distribuzione e consumo su scala transnazionale. In tale prospettiva, il trasporto non si esaurisce nella mera movimentazione fisica delle merci, ma assume una funzione assai più complessa, inserendosi all'interno di un articolato sistema di relazioni economiche, giuridiche e logistiche che coinvolge una pluralità di soggetti, tra cui produttori, esportatori, vettori, intermediari logistici, operatori doganali e destinatari finali. L'intensificazione della globalizzazione economica, l'espansione delle *global supply chains* e la crescente diffusione del commercio elettronico transnazionale hanno ulteriormente accresciuto la centralità strategica del trasporto internazionale. In particolare, la frammentazione geografica delle attività produttive e la delocalizzazione delle fasi di lavorazione hanno determinato un significativo incremento dei flussi commerciali internazionali, rendendo essenziale l'esistenza di reti di trasporto efficienti, rapide e integrate.

Il presente capitolo si propone di analizzare il ruolo del trasporto internazionale nell'ambito degli scambi commerciali transnazionali, soffermandosi sulle principali modalità di trasporto utilizzate nel commercio internazionale e sul loro impatto nell'organizzazione delle operazioni commerciali. Saranno inoltre esaminati gli *Incoterms*, quali strumenti fondamentali per la ripartizione di costi, obblighi e rischi tra venditore e compratore, nonché i principali documenti di trasporto che accompagnano la circolazione internazionale delle merci e ne garantiscono la regolarità sotto il profilo commerciale e giuridico.

1. Il trasporto internazionale e il commercio globale

Secondo un rapporto pubblicato dall'*Organisation for Economic Co-operation and Development* e dall'*International Transport Forum*, il settore dei trasporti rappresenta uno degli indicatori principali dell'evoluzione del commercio internazionale e della crescita economica globale, in quanto strettamente collegato all'andamento degli scambi commerciali e dei flussi di investimento internazionali¹. Il rapporto evidenzia, inoltre, come il commercio mondiale e il sistema dei trasporti risultino profondamente interdipendenti. In particolare, la crescita degli scambi internazionali registrata nel 2007 ha determinato un incremento significativo del traffico merci a livello globale, soprattutto nei settori marittimo e containerizzato².

Dal punto di vista giuridico ed economico, il trasporto internazionale svolge una pluralità di funzioni: a) consente l'esecuzione materiale del contratto di vendita internazionale; b) permette il trasferimento delle merci tra esportatore e importatore; c) incide sulla ripartizione dei costi e dei rischi; d) assume rilievo centrale nella determinazione del momento della consegna; e) contribuisce all'efficienza della *supply chain* internazionale.

L'importanza strategica del trasporto emerge con particolare evidenza nei periodi di crisi economica internazionale. Il rapporto OECD/ITF sottolinea, infatti, che il brusco rallentamento dell'economia mondiale tra il 2008 e il 2009 produsse effetti immediati sul settore del trasporto merci, specialmente nel traffico containerizzato e marittimo.

¹ OECD/ITF, *Trends in the Transport Sector 1970-2007*, OECD Publishing, Paris, 2009, p. 9.

² OECD/ITF, *Trends in the Transport Sector 1970-2007*, OECD Publishing, Paris, 2009, pp. 15-18.

1.1 La funzione del trasporto nel commercio internazionale

Come osserva Rex W. Faulks, il trasporto internazionale costituisce un fenomeno “*all-embracing*”, vale a dire un sistema complesso e articolato, composto da una pluralità di servizi, modalità operative e competenze differenti, accomunati dalla funzione primaria di garantire la movimentazione di persone e merci da un luogo a un altro³. In tale prospettiva, la sua funzione economica si manifesta anzitutto nella capacità di collegare aree produttive e mercati di consumo, favorendo la distribuzione delle merci su scala globale e rendendo concretamente possibile lo sviluppo del commercio internazionale. Senza un efficiente sistema di trasporto, infatti, non sarebbe realizzabile lo scambio internazionale di prodotti, materie prime e risorse economiche.

Accanto alla dimensione economica, il trasporto assume anche una fondamentale funzione storica e strutturale nello sviluppo delle società moderne. I primi insediamenti urbani e commerciali sorsero prevalentemente in prossimità di coste e fiumi navigabili, poiché tali aree assicuravano comunicazioni più rapide ed efficienti e consentivano lo sviluppo delle attività mercantili⁴. Ancora oggi, la collocazione di numerosi grandi centri urbani e commerciali appare strettamente connessa alle originarie esigenze di trasporto e di scambio⁵.

Nel corso del tempo, il trasporto ha inciso profondamente sulla configurazione economica e territoriale del mondo contemporaneo, influenzando la crescita delle città, la formazione delle reti commerciali e lo sviluppo delle infrastrutture⁶. Esso ha rappresentato uno degli strumenti principali attraverso cui si sono consolidati i grandi poli urbani e produttivi, contribuendo in maniera determinante all'integrazione economica tra territori e mercati⁷.

La centralità strategica del trasporto si rafforzò ulteriormente con la rivoluzione industriale e con l'introduzione del motore a vapore, che resero possibili la nascita delle moderne reti ferroviarie e marittime⁸. Successivamente, il progresso tecnologico dei sistemi di propulsione e la diffusione dei combustibili petroliferi favorirono l'espansione del trasporto stradale, ferroviario, marittimo e

³ R. W. FAULKS, *International Transport. An Introduction to Current Practices and Future Trends*, Kogan Page, London, 1999, p. 1.

⁴ R. W. FAULKS, *International Transport. An Introduction to Current Practices and Future Trends*, Kogan Page, London, 1999, p. 6.

⁵ R. W. FAULKS, *International Transport. An Introduction to Current Practices and Future Trends*, Kogan Page, London, 1999, p. 7.

⁶ R. W. FAULKS, *International Transport. An Introduction to Current Practices and Future Trends*, Kogan Page, London, 1999, p. 7.

⁷ *Ibidem*.

⁸ *Ibidem*.

aereo su scala mondiale, determinando una progressiva intensificazione dei traffici commerciali internazionali e una sempre maggiore integrazione dell'economia globale⁹.

1.2 Le modalità di trasporto

Nel commercio internazionale le merci possono essere trasferite attraverso differenti modalità di trasporto, ciascuna caratterizzata da specifiche peculiarità economiche, tecniche e giuridiche. La scelta della modalità di trasporto dipende da una pluralità di fattori, tra i quali assumono particolare rilievo la natura della merce, la distanza geografica, i tempi di consegna, i costi logistici, il livello di sicurezza richiesto, il rischio di deterioramento dei beni e il volume complessivo delle merci trasportate.

Nel contesto economico contemporaneo, il sistema dei trasporti assume un ruolo centrale nel funzionamento del commercio globale, poiché consente il collegamento tra mercati, infrastrutture produttive e catene internazionali di approvvigionamento. A tale riguardo, il rapporto intermedio dell'*Organisation for Economic Co-operation and Development* del 2025 evidenzia come la crescita mondiale abbia continuato a mostrare una significativa resilienza grazie all'anticipazione degli scambi commerciali e della produzione industriale in vista dell'aumento dei dazi commerciali¹⁰. Tale fenomeno dimostra come il trasporto e la logistica internazionale siano strettamente influenzati dalle dinamiche economiche e commerciali globali.

1.2.1 Il trasporto marittimo

Il trasporto marittimo costituisce la modalità predominante nel commercio internazionale delle merci, soprattutto per il trasferimento di grandi quantità di prodotti su lunghe distanze.

Il rapporto evidenzia, inoltre, che “*the maritime transport remains the backbone of international trade*”¹¹, ossia come il trasporto marittimo continui a rappresentare il fondamento essenziale del commercio internazionale. Tale centralità deriva da una serie di caratteristiche che rendono questa modalità di trasporto particolarmente efficiente nell'ambito degli scambi globali. Il trasporto marittimo, infatti, consente la movimentazione di ingenti quantitativi di merci a costi

⁹ R. W. FAULKES, *International Transport. An Introduction to Current Practices and Future Trends*, Kogan Page, London, 1999, pp. 7-10.

¹⁰ OECD, *Prospettive economiche dell'OCSE, Rapporto intermedio. Trovare il giusto equilibrio in tempi incerti*, OECD Publishing, Paris, 2025, p. 8.

¹¹ OECD/ITF, *Trends in the Transport Sector 1970-2007*, OECD Publishing, Paris, 2009, p. 21.

relativamente contenuti e si presta in modo particolarmente efficace al trasferimento di carichi pesanti o voluminosi su lunghe distanze.

Un ruolo decisivo nell'evoluzione del commercio internazionale è stato svolto dalla containerizzazione, che ha profondamente trasformato l'organizzazione della logistica globale. La diffusione del container ha favorito la standardizzazione delle operazioni di carico e scarico, incrementando la rapidità delle attività portuali e contribuendo, al contempo, alla riduzione dei costi di trasporto e alla progressiva integrazione tra differenti modalità di movimentazione delle merci.

Il rapporto OECD del 2025 evidenzia inoltre come, nel primo semestre dell'anno, il commercio mondiale di merci abbia registrato una rapida crescita, favorita anche dal significativo incremento delle spedizioni internazionali verso gli Stati Uniti prima dell'introduzione di nuovi dazi commerciali¹². In particolare, gli indicatori relativi al traffico portuale dei container mostrano come il trasporto marittimo continui a rappresentare uno dei principali strumenti di sostegno agli scambi globali¹³.

Sotto il profilo giuridico, il trasporto marittimo internazionale è disciplinato da una pluralità di convenzioni internazionali e normative nazionali che regolano aspetti fondamentali quali la responsabilità del vettore, la disciplina della polizza di carico, il trasporto containerizzato e la sicurezza della navigazione.

1.2.2 Il trasporto aereo

Il trasporto aereo si caratterizza per l'elevata rapidità e per l'efficienza logistica che lo rendono particolarmente idoneo al trasferimento di merci ad alto valore economico, prodotti tecnologici, beni deperibili e spedizioni urgenti. Grazie alla velocità delle operazioni e alla continuità dei collegamenti internazionali, esso rappresenta una componente essenziale del commercio globale contemporaneo, soprattutto nei settori economici nei quali la tempestività delle consegne assume un rilievo strategico.

I principali punti di forza del trasporto aereo risiedono nella rapidità delle consegne, nell'elevato livello di sicurezza e nella significativa riduzione dei tempi logistici, elementi che contribuiscono a rendere più efficienti le catene internazionali di approvvigionamento. A ciò si

¹² OECD, *Prospettive economiche dell'OCSE, Rapporto intermedio. Trovare il giusto equilibrio in tempi incerti*, OECD Publishing, Paris, 2025, p. 9.

¹³ *Ibidem*.

aggiunge la capacità del trasporto aereo di garantire connessioni internazionali rapide e continuative anche tra aree geografiche molto distanti.

Il rapporto OECD del 2025 segnala tuttavia una moderazione degli indicatori mondiali relativi al trasporto aereo merci, osservando come, nel corso dell'estate, i dati ad alta frequenza abbiano mostrato un rallentamento del traffico aereo commerciale e delle spedizioni internazionali¹⁴. Tale fenomeno appare strettamente connesso alle incertezze geopolitiche e commerciali, nonché all'impatto delle nuove politiche tariffarie sugli scambi internazionali.

Tale modalità di trasporto presenta, nondimeno, alcuni limiti strutturali, riconducibili principalmente agli elevati costi operativi, alla minore capacità di carico rispetto al trasporto marittimo e alla particolare sensibilità del settore alle oscillazioni economiche e all'andamento del prezzo del carburante¹⁵.

1.2.3 Il trasporto terrestre

Il trasporto terrestre comprende il trasporto stradale, ferroviario e quello effettuato mediante vie navigabili interne e riveste un ruolo fondamentale nell'ambito del commercio internazionale, in particolare nei traffici regionali, nella distribuzione intraeuropea, nei collegamenti continentali e nelle attività di distribuzione finale delle merci. Tale modalità di trasporto rappresenta infatti un elemento essenziale delle moderne catene logistiche, assicurando il collegamento tra porti, aeroporti, centri produttivi e mercati di destinazione.

Nell'ambito del trasporto terrestre, particolare rilievo assume il trasporto ferroviario, soprattutto per la movimentazione di grandi volumi di merci su lunghe distanze e nei collegamenti industriali e intermodali. Grazie alla sua elevata capacità di carico e alla maggiore efficienza energetica rispetto ad altre modalità di trasporto, il trasporto ferroviario è considerato uno strumento particolarmente idoneo a garantire sostenibilità ambientale e riduzione dei consumi energetici¹⁶.

Accanto al trasporto ferroviario, il trasporto stradale rappresenta la modalità più flessibile e diffusa per la distribuzione terrestre delle merci. La sua ampia diffusione è dovuta alla capacità di garantire collegamenti diretti tra mittente e destinatario, nonché alla rapidità delle operazioni sulle brevi e medie distanze. Tali caratteristiche rendono il trasporto stradale particolarmente adatto alle esigenze della distribuzione moderna e delle catene logistiche integrate.

¹⁴ OECD, *Prospettive economiche dell'OCSE, Rapporto intermedio. Trovare il giusto equilibrio in tempi incerti*, OECD Publishing, Paris, 2025, p. 9.

¹⁵ OECD/ITF, *Trends in the Transport Sector 1970-2007*, OECD Publishing, Paris, 2009, pp. 24-25.

¹⁶ OECD/ITF, *Trends in the Transport Sector 1970-2007*, OECD Publishing, Paris, 2009, pp. 25-27.

Il rapporto OECD del 2025 evidenzia inoltre come l'aumento dei dazi commerciali e il rallentamento della produzione industriale abbiano prodotto effetti significativi anche sui sistemi di trasporto terrestre, determinando una riduzione della domanda di movimentazione delle merci in diverse economie avanzate¹⁷.

1.2.4 Il trasporto multimodale

Il trasporto multimodale consiste nell'utilizzo coordinato di due o più modalità di trasporto differenti nell'ambito di una medesima operazione logistica. Tale modello organizzativo rappresenta una delle principali caratteristiche del commercio internazionale contemporaneo, poiché consente di incrementare l'efficienza delle operazioni di movimentazione delle merci, ridurre i costi logistici, ottimizzare i tempi di consegna e favorire una più intensa integrazione delle reti di trasporto su scala globale.

Lo sviluppo del trasporto multimodale è stato fortemente incentivato dalla diffusione della containerizzazione, che ha reso possibile il trasferimento delle merci tra differenti mezzi di trasporto — quali nave, treno, camion e aereo — senza la necessità di manipolare direttamente il contenuto del container. Tale innovazione ha determinato una profonda trasformazione della logistica internazionale, contribuendo alla standardizzazione delle operazioni di carico e scarico e rendendo più rapida ed efficiente la circolazione delle merci lungo le principali rotte commerciali mondiali.

Le recenti dinamiche del commercio globale evidenziano ulteriormente l'importanza strategica del trasporto multimodale. Il rapporto OECD del 2025 sottolinea infatti come l'anticipazione degli scambi commerciali e le modifiche delle politiche tariffarie abbiano inciso direttamente sulle catene internazionali di approvvigionamento, imponendo una crescente necessità di integrazione tra differenti sistemi logistici e modalità di trasporto¹⁸.

Sotto il profilo giuridico, il trasporto multimodale presenta notevoli complessità, derivanti principalmente dalla pluralità dei vettori coinvolti e dalla conseguente applicazione di discipline normative differenti. A ciò si aggiunge la difficoltà di individuare con precisione il soggetto responsabile in caso di perdita, danneggiamento o ritardo nella consegna delle merci, soprattutto nelle ipotesi in cui non sia agevole determinare il segmento del trasporto nel quale si è verificato l'evento dannoso.

¹⁷ OECD, *Prospettive economiche dell'OCSE, Rapporto intermedio. Trovare il giusto equilibrio in tempi incerti*, OECD Publishing, Paris, 2025, pp. 10-11.

¹⁸ OECD, *Prospettive economiche dell'OCSE, Rapporto intermedio. Trovare il giusto equilibrio in tempi incerti*, OECD Publishing, Paris, 2025, pp. 8-12.

2. Incoterms e ripartizione del rischio

Gli *Incoterms* rappresentano un insieme di clausole commerciali internazionali elaborate dalla *International Chamber of Commerce*, finalizzate a disciplinare alcuni aspetti fondamentali dei contratti di vendita internazionale di merci. Esse identificano, attraverso formule abbreviate composte da tre lettere — come CIF, FOB o DAP — le principali modalità di ripartizione degli obblighi tra venditore e compratore nell'ambito delle operazioni commerciali internazionali¹⁹.

Le regole *Incoterms* sono tradizionalmente suddivise in quattro gruppi — E, F, C e D — in base al momento della consegna delle merci e, soprattutto, al momento in cui avviene il trasferimento del rischio dal venditore al compratore²⁰. Tale classificazione, pur non essendo più formalmente adottata nelle versioni più recenti degli *Incoterms*, continua a rivestire una notevole utilità interpretativa.

Nel gruppo E rientra la clausola EXW (*Ex Works*), nella quale il venditore assume il minimo livello di obbligazioni. La consegna avviene quando le merci sono semplicemente messe a disposizione del compratore presso i locali del venditore e il rischio si trasferisce in un momento estremamente anticipato, addirittura prima dell'inizio del trasporto²¹.

Nel gruppo F rientrano, invece, le clausole FCA, FAS e FOB. In tali ipotesi il venditore consegna le merci al vettore designato dal compratore, oppure, le colloca a bordo della nave o accanto ad essa, a seconda della clausola utilizzata. Il trasferimento del rischio avviene, quindi, nel luogo di spedizione delle merci, mentre il compratore provvede generalmente alla stipulazione del contratto di trasporto principale²².

Le clausole del gruppo C — CPT, CIP, CFR e CIF — presentano una struttura più complessa. Sebbene il venditore organizzi e sostenga economicamente il trasporto fino alla destinazione convenuta, il rischio si trasferisce, comunque, al compratore nel momento della spedizione o della consegna al primo vettore²³. Ciò comporta una distinzione fondamentale tra trasferimento del rischio e ripartizione dei costi del trasporto, che non coincidono necessariamente.

¹⁹ INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE, *Incoterms® 2020. ICC Rules for the Use of Domestic and International Trade Terms*, ICC Publishing, Paris, 2019, p. 1.

²⁰ INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE, *Incoterms® 2020. ICC Rules for the Use of Domestic and International Trade Terms*, ICC Publishing, Paris, 2019, pp. 4-5.

²¹ INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE, *Incoterms® 2020. ICC Rules for the Use of Domestic and International Trade Terms*, ICC Publishing, Paris, 2019, p. 5.

²² INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE, *Incoterms® 2020. ICC Rules for the Use of Domestic and International Trade Terms*, ICC Publishing, Paris, 2019, pp. 5-6.

²³ INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE, *Incoterms® 2020. ICC Rules for the Use of Domestic and International Trade Terms*, ICC Publishing, Paris, 2019, pp. 5-6.

Infine, nel gruppo D, rientrano le clausole DAP, DPU e DDP, nelle quali il venditore assume obbligazioni più ampie e il trasferimento del rischio avviene soltanto al momento dell'arrivo delle merci nel luogo di destinazione convenuto²⁴. In tali ipotesi, il venditore sopporta il rischio per gran parte del tragitto internazionale.

Le regole *Incoterms* sono, inoltre, articolate attraverso una struttura sistematica composta dagli articoli A1-A10 e B1-B10, nei quali le disposizioni contrassegnate dalla lettera A individuano gli obblighi del venditore, mentre quelle contrassegnate dalla lettera B disciplinano gli obblighi del compratore²⁵.

La concreta applicazione di tali disposizioni varia poi a seconda della clausola *Incoterms* utilizzata. Ciascun termine commerciale — come EXW, FOB o CIF — contiene, infatti, una disciplina specifica relativa agli obblighi delle parti, alla ripartizione delle spese e al momento del trasferimento del rischio, consentendo di adattare il regolamento contrattuale alle esigenze della singola operazione commerciale internazionale²⁶.

2.1 La funzione degli *Incoterms*

Gli *Incoterms* definiscono la distribuzione delle obbligazioni tra le parti, stabilendo, ad esempio, quale soggetto debba organizzare il trasporto delle merci, stipulare eventuali coperture assicurative, procurare i documenti di spedizione o ottenere le licenze di esportazione e importazione. Essi disciplinano, inoltre, il momento del trasferimento del rischio, individuando il punto nel quale la merce si considera consegnata dal venditore al compratore e, conseguentemente, il momento a partire dal quale il rischio di perdita o danneggiamento delle merci passa da una parte all'altra. Tali regole determinano, altresì, la ripartizione dei costi connessi all'operazione commerciale, quali le spese di trasporto, imballaggio, caricamento, scaricamento, controllo e sicurezza²⁷.

Tuttavia, non costituiscono di per sé un contratto di vendita e non possono sostituirsi ad esso. Esse rappresentano esclusivamente clausole destinate ad essere incorporate in un contratto già esistente, al fine di disciplinare specifici profili della compravendita internazionale. Ne consegue

²⁴ INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE, *Incoterms® 2020. ICC Rules for the Use of Domestic and International Trade Terms*, ICC Publishing, Paris, 2019, p. 5.

²⁵ INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE, *Incoterms® 2020. ICC Rules for the Use of Domestic and International Trade Terms*, ICC Publishing, Paris, 2019, p. 11.

²⁶ INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE, *Incoterms® 2020. ICC Rules for the Use of Domestic and International Trade Terms*, ICC Publishing, Paris, 2019, pp. 24-26.

²⁷ INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE, *Incoterms® 2020. ICC Rules for the Use of Domestic and International Trade Terms*, ICC Publishing, Paris, 2019, pp. 1-2.

che gli *Incoterms* non regolano una serie di aspetti essenziali del rapporto contrattuale, quali l'esistenza stessa del contratto di vendita, le caratteristiche e la conformità delle merci, le modalità e la valuta del pagamento, i rimedi in caso di inadempimento, gli effetti del ritardo nell'esecuzione, le cause di forza maggiore o *hardship*, nonché la disciplina della proprietà intellettuale e la legge applicabile al contratto²⁸.

Particolare rilievo assume, inoltre, il fatto che non disciplinino il trasferimento della proprietà delle merci vendute. Tale questione deve essere espressamente regolata dalle parti nel contratto di vendita, poiché l'assenza di una specifica previsione può generare controversie in merito all'esecuzione del rapporto contrattuale. Analogamente, gli *Incoterms* non individuano il diritto applicabile al contratto, il quale può essere disciplinato tanto da normative nazionali imperative quanto da strumenti internazionali, tra cui la *United Nations Commission on International Trade Law Convention on Contracts for the International Sale of Goods* (CISG)²⁹.

2.2 Il trasferimento del rischio

Nelle regole *Incoterms* 2020, uno degli aspetti di maggiore rilievo concerne la disciplina del trasferimento del rischio tra venditore e compratore, elemento centrale nell'ambito della vendita internazionale di merci. La funzione principale degli *Incoterms* consiste, infatti, nell'individuare con precisione il momento e il luogo in cui il rischio di perdita o danneggiamento delle merci cessa di gravare sul venditore e si trasferisce al compratore³⁰.

A tal fine, assume particolare importanza il luogo indicato accanto alla clausola commerciale prescelta — ad esempio “FOB Shanghai” o “CIF Genova” — poiché esso consente di determinare il punto esatto della consegna delle merci e, conseguentemente, il momento del trasferimento del rischio³¹. Le regole *Incoterms* stabiliscono, infatti, che il rischio si trasferisce nel luogo individuato dall'articolo A2, relativo alla consegna, che rappresenta il momento in cui il venditore adempie alla propria obbligazione principale nei confronti del compratore³².

²⁸ INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE, *Incoterms*® 2020. ICC Rules for the Use of Domestic and International Trade Terms, ICC Publishing, Paris, 2019, p. 2.

²⁹ INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE, *Incoterms*® 2020. ICC Rules for the Use of Domestic and International Trade Terms, ICC Publishing, Paris, 2019, p. 2.

³⁰ INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE, *Incoterms*® 2020. ICC Rules for the Use of Domestic and International Trade Terms, ICC Publishing, Paris, 2019, p. 4.

³¹ INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE, *Incoterms*® 2020. ICC Rules for the Use of Domestic and International Trade Terms, ICC Publishing, Paris, 2019, p. 4.

³² *Ibidem*.

Il trasferimento del rischio assume una rilevanza fondamentale nel commercio internazionale, perché consente di individuare quale parte debba sopportare le conseguenze economiche derivanti da eventi quali perdita, danneggiamento o deterioramento delle merci durante il trasporto. A partire dal momento in cui il rischio si trasferisce, il compratore non può più rivalersi sul venditore per i danni subiti dalle merci, salvo che tali danni derivino da un inadempimento imputabile al venditore stesso³³.

Sotto questo profilo, le diverse clausole *Incoterms* si distinguono principalmente proprio in relazione al momento in cui il rischio passa dal venditore al compratore. Nella clausola EXW (*Ex Works*), ad esempio, il trasferimento del rischio avviene in una fase estremamente anticipata, poiché il venditore si limita a mettere le merci a disposizione del compratore presso i propri locali; il rischio passa dunque prima ancora dell'inizio del trasporto³⁴.

All'estremo opposto si collocano, invece, le clausole appartenenti al gruppo D — in particolare DAP, DPU e DDP — nelle quali il venditore assume obblighi più estesi e il trasferimento del rischio avviene soltanto al momento dell'arrivo delle merci nel luogo di destinazione convenuto³⁵. In tali ipotesi, il venditore sopporta il rischio per gran parte del tragitto internazionale, assumendo una posizione significativamente più onerosa rispetto alle clausole del gruppo E.

Tra questi due estremi si collocano le clausole dei gruppi F e C, frequentemente utilizzate nella pratica del commercio internazionale. In tali vendite, comunemente definite *shipment sales*, il trasferimento del rischio avviene generalmente nel luogo di spedizione delle merci e non nel luogo di destinazione finale³⁶. Ciò significa che, anche qualora il venditore organizzi o paghi il trasporto fino alla destinazione convenuta — come avviene nelle clausole CIF o CIP — il rischio si trasferisce comunque al compratore in un momento anteriore, coincidente con la consegna delle merci al vettore o con il caricamento a bordo della nave³⁷.

Tale distinzione tra trasferimento del rischio e assunzione dei costi del trasporto rappresenta uno degli aspetti più delicati della disciplina *Incoterms*. Non sempre, infatti, il soggetto che sostiene economicamente il trasporto coincide con quello che sopporta il rischio della perdita o del

³³ *Ibidem*.

³⁴ INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE, *Incoterms® 2020. ICC Rules for the Use of Domestic and International Trade Terms*, ICC Publishing, Paris, 2019, pp. 4-5.

³⁵ INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE, *Incoterms® 2020. ICC Rules for the Use of Domestic and International Trade Terms*, ICC Publishing, Paris, 2019, p. 5.

³⁶ INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE, *Incoterms® 2020. ICC Rules for the Use of Domestic and International Trade Terms*, ICC Publishing, Paris, 2019, p. 5.

³⁷ INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE, *Incoterms® 2020. ICC Rules for the Use of Domestic and International Trade Terms*, ICC Publishing, Paris, 2019, pp. 5-6.

danneggiamento delle merci. Proprio per tale ragione, la corretta individuazione della clausola *Incoterms* applicabile assume un'importanza decisiva nella redazione dei contratti di vendita internazionale, poiché consente alle parti di determinare in modo chiaro ed equilibrato la distribuzione dei rischi e delle responsabilità connesse all'operazione commerciale.

2.3 La ripartizione dei costi e degli obblighi

La disciplina degli obblighi e della ripartizione dei costi costituisce uno degli elementi centrali delle regole *Incoterms*, le quali hanno la funzione di determinare con precisione rispettivamente i compiti del venditore e del compratore nell'ambito della vendita internazionale di merci. Nella parte introduttiva delle *Incoterms® 2020 Rules*, la *International Chamber of Commerce* chiarisce infatti che tali clausole sono finalizzate a stabilire “*who does what*” tra le parti, individuando il soggetto tenuto ad organizzare il trasporto, stipulare eventuali coperture assicurative, procurare la documentazione necessaria e ottenere le licenze di esportazione o importazione³⁸.

Accanto alla distribuzione degli obblighi, le regole *Incoterms* disciplinano, come precisato nel paragrafo “2.1 la funzione degli *Incoterms*”, anche la ripartizione dei costi connessi all'operazione commerciale internazionale, precisando quale parte debba sostenere le spese di trasporto, caricamento, scaricamento, imballaggio, controllo o sicurezza delle merci³⁹. In questo modo, gli *Incoterms* consentono di ridurre l'incertezza contrattuale e di prevenire controversie derivanti dalla mancata individuazione delle responsabilità economiche tra venditore e compratore.

Particolare rilevanza assume, a tale riguardo, la sezione dedicata al rapporto tra consegna, trasferimento del rischio e allocazione dei costi, nella quale emerge la stretta connessione tra tali elementi⁴⁰. Le regole *Incoterms* attribuiscono infatti una funzione centrale all'articolo A2, relativo alla consegna delle merci, poiché il luogo e il momento della consegna determinano non soltanto l'adempimento dell'obbligazione principale del venditore, ma anche il trasferimento del rischio disciplinato dall'articolo A3⁴¹.

³⁸ INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE, *Incoterms® 2020. ICC Rules for the Use of Domestic and International Trade Terms*, ICC Publishing, Paris, 2019, p. 2.

³⁹ INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE, *Incoterms® 2020. ICC Rules for the Use of Domestic and International Trade Terms*, ICC Publishing, Paris, 2019, p. 2.

⁴⁰ INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE, *Incoterms® 2020. ICC Rules for the Use of Domestic and International Trade Terms*, ICC Publishing, Paris, 2019, pp. 4-5.

⁴¹ INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE, *Incoterms® 2020. ICC Rules for the Use of Domestic and International Trade Terms*, ICC Publishing, Paris, 2019, p. 4.

A tale disciplina si collega l'articolo A9, dedicato alla ripartizione dei costi, in forza del quale le spese sostenute prima della consegna gravano generalmente sul venditore, mentre quelle successive ricadono sul compratore⁴². Ne deriva un sistema strettamente coordinato, nel quale consegna, rischio e costi risultano reciprocamente collegati e funzionali alla corretta esecuzione della vendita internazionale.

2.4 I principali *Incoterms*

Sebbene le regole *Incoterms* comprendano complessivamente undici differenti clausole commerciali, nei paragrafi successivi l'analisi si concentrerà su quelle che appaiono maggiormente significative ai fini della presente trattazione. La scelta di limitare l'esame ad alcune specifiche clausole risponde all'esigenza di evidenziare con maggiore chiarezza le dinamiche giuridiche e operative sottese al loro funzionamento, nonché le principali differenze che caratterizzano i diversi gruppi di appartenenza, soprattutto con riferimento alla ripartizione degli obblighi, dei costi e del rischio tra venditore e compratore.

In particolare, l'attenzione sarà rivolta alle clausole EXW (*Ex Works*), FOB (*Free On Board*), CIF (*Cost Insurance and Freight*), FCA (*Free Carrier*) e DDP (*Delivered Duty Paid*), le quali rappresentano alcune delle formule maggiormente utilizzate nella prassi del commercio internazionale e consentono di cogliere efficacemente l'evoluzione del grado di responsabilità assunto dalle parti nell'ambito dell'operazione commerciale.

2.4.1 EXW (*Ex Works*)

La clausola EXW (*Ex Works*) rappresenta il modello contrattuale che attribuisce il livello minimo di obbligazioni al venditore e, specularmente, il massimo carico organizzativo ed economico al compratore. Il venditore, infatti, adempie ai propri obblighi nel momento in cui mette la merce a disposizione del compratore presso un luogo convenuto — generalmente il proprio stabilimento, magazzino o deposito — senza assumere l'obbligo di caricare la merce sul mezzo di trasporto predisposto dall'acquirente né di curare le formalità doganali di esportazione⁴³.

L'elemento centrale della clausola è rappresentato dal trasferimento anticipato del rischio. Infatti, il rischio di perdita o danneggiamento della merce passa dal venditore al compratore nel

⁴² *Ibidem*.

⁴³ INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE, *Incoterms® 2020. ICC Rules for the Use of Domestic and International Trade Terms*, ICC Publishing, Paris, 2019, pp. 21-22.

momento stesso in cui i beni vengono posti a disposizione di quest'ultimo nel luogo pattuito⁴⁴. Ciò comporta che il compratore assuma su di sé non soltanto i costi del trasporto internazionale, ma anche i rischi connessi alle operazioni di caricamento, trasferimento e sdoganamento.

Bisogna precisare come l'utilizzo della clausola EXW debba avvenire con particolare cautela nei contratti internazionali, poiché essa può generare difficoltà operative soprattutto in relazione alle formalità di esportazione⁴⁵. In numerosi ordinamenti, infatti, solo un soggetto stabilito nello Stato esportatore può effettuare validamente lo sdoganamento all'esportazione, con la conseguenza che il compratore straniero potrebbe incontrare ostacoli pratici e giuridici nell'adempimento di tali formalità.

Ulteriore profilo problematico concerne le operazioni di caricamento della merce. Nonostante il venditore spesso proceda materialmente al caricamento dei beni sul mezzo inviato dal compratore, il rischio potrebbe comunque gravare sull'acquirente sin dal momento della messa a disposizione della merce⁴⁶. Proprio per tale ragione, la ICC suggerisce frequentemente il ricorso alla clausola FCA quale alternativa più equilibrata nei traffici internazionali⁴⁷.

Sotto il profilo economico e logistico, la clausola EXW risulta particolarmente favorevole al venditore, il quale limita il proprio intervento alla mera predisposizione della merce conforme al contratto di vendita⁴⁸. Al contrario, il compratore assume integralmente i costi relativi al trasporto, all'assicurazione, alle operazioni doganali e ad ogni ulteriore attività necessaria al trasferimento internazionale dei beni⁴⁹.

2.4.2 FCA (*Free Carrier*)

La clausola FCA (*Free Carrier*) costituisce una delle formule più moderne e flessibili degli *Incoterms*, risultando particolarmente adatta ai trasporti multimodali e containerizzati. In base a tale

⁴⁴ INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE, *Incoterms® 2020. ICC Rules for the Use of Domestic and International Trade Terms*, ICC Publishing, Paris, 2019, p. 22.

⁴⁵ INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE, *Incoterms® 2020. ICC Rules for the Use of Domestic and International Trade Terms*, ICC Publishing, Paris, 2019, pp. 24-25.

⁴⁶ INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE, *Incoterms® 2020. ICC Rules for the Use of Domestic and International Trade Terms*, ICC Publishing, Paris, 2019, p. 25.

⁴⁷ INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE, *Incoterms® 2020. ICC Rules for the Use of Domestic and International Trade Terms*, ICC Publishing, Paris, 2019, p. 12.

⁴⁸ INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE, *Incoterms® 2020. ICC Rules for the Use of Domestic and International Trade Terms*, ICC Publishing, Paris, 2019, pp. 24-26.

⁴⁹ INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE, *Incoterms® 2020. ICC Rules for the Use of Domestic and International Trade Terms*, ICC Publishing, Paris, 2019, p. 26.

clausola, il venditore adempie ai propri obblighi nel momento in cui consegna la merce al vettore designato dal compratore nel luogo convenuto⁵⁰.

Il trasferimento del rischio avviene, dunque, al momento della consegna al vettore, con la conseguenza che il compratore assume i rischi del trasporto internazionale sin da tale fase⁵¹. Viene attribuito particolare rilievo alla precisa individuazione del luogo di consegna, poiché esso determina sia il momento del trasferimento del rischio sia la ripartizione dei costi tra le parti⁵².

La clausola FCA si distingue dalla EXW soprattutto perché il venditore assume l'obbligo di effettuare le formalità doganali di esportazione⁵³. Tale elemento rende la clausola maggiormente compatibile con le esigenze operative del commercio internazionale contemporaneo, riducendo le difficoltà pratiche che potrebbero gravare sul compratore straniero.

Particolarmente significativa è l'innovazione introdotta in materia di polizza di carico (*on-board bill of lading*). La ICC ha previsto la possibilità che il compratore istruisca il vettore affinché rilasci al venditore una polizza attestante l'avvenuto caricamento della merce a bordo, consentendo così di soddisfare le esigenze documentali frequentemente richieste nei pagamenti tramite credito documentario⁵⁴.

Grazie alla propria elasticità applicativa, la clausola FCA viene oggi considerata una delle più idonee per il commercio internazionale moderno, soprattutto nell'ambito della logistica integrata e del trasporto multimodale containerizzato.

2.4.3 CIF (*Cost Insurance and Freight*)

La clausola CIF (*Cost Insurance and Freight*) rappresenta una delle figure contrattuali maggiormente emblematiche del commercio internazionale marittimo. Essa si caratterizza per la circostanza che il venditore assume l'obbligo non solo di consegnare la merce a bordo della nave

⁵⁰ INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE, *Incoterms® 2020. ICC Rules for the Use of Domestic and International Trade Terms*, ICC Publishing, Paris, 2019, p. 30.

⁵¹ INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE, *Incoterms® 2020. ICC Rules for the Use of Domestic and International Trade Terms*, ICC Publishing, Paris, 2019, p. 32.

⁵² INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE, *Incoterms® 2020. ICC Rules for the Use of Domestic and International Trade Terms*, ICC Publishing, Paris, 2019, p. 4-5.

⁵³ INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE, *Incoterms® 2020. ICC Rules for the Use of Domestic and International Trade Terms*, ICC Publishing, Paris, 2019, p. 33.

⁵⁴ INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE, *Incoterms® 2020. ICC Rules for the Use of Domestic and International Trade Terms*, ICC Publishing, Paris, 2019, pp. 34-35.

nel porto di partenza, ma anche di stipulare il contratto di trasporto e di procurare una copertura assicurativa a favore del compratore fino al porto di destinazione convenuto⁵⁵.

Nonostante il venditore sostenga i costi del trasporto e dell'assicurazione, il trasferimento del rischio avviene in un momento anteriore rispetto all'arrivo della merce a destinazione. Infatti, il rischio passa dal venditore al compratore nel momento in cui i beni vengono caricati sulla nave nel porto di spedizione⁵⁶. La clausola CIF realizza, dunque, una netta separazione tra trasferimento del rischio e ripartizione dei costi, elemento che costituisce una delle peculiarità fondamentali delle clausole appartenenti al gruppo "C"⁵⁷.

Particolare importanza assume l'obbligo assicurativo gravante sul venditore. Nella clausola CIF, il venditore deve procurare una copertura assicurativa minima, salvo diverso accordo tra le parti⁵⁸. Si tratta di una copertura limitata ai rischi tipicamente indicati nella polizza, differente dalla tutela più ampia prevista nella clausola CIP.

La funzione economica della clausola CIF consiste nel consentire al compratore di ricevere la merce già trasportata e assicurata sino al porto di destinazione, pur assumendo il rischio del trasporto fin dal momento dell'imbarco. Tale modello si è storicamente affermato nei commerci marittimi internazionali di materie prime e merci alla rinfusa, dove l'organizzazione centralizzata del trasporto da parte del venditore garantisce maggiore efficienza commerciale e logistica.

2.4.4 FOB (*Free On Board*)

La clausola FOB (*Free On Board*) costituisce una delle formule più tradizionali e diffuse nel commercio marittimo internazionale. Essa trova applicazione esclusivamente nei trasporti via mare o per vie navigabili interne e si caratterizza per il fatto che il venditore adempie ai propri obblighi nel momento in cui la merce viene caricata a bordo della nave designata dal compratore presso il porto di imbarco convenuto⁵⁹. L'aspetto centrale della clausola concerne il trasferimento del rischio, il quale si verifica quando i beni vengono collocati a bordo dell'imbarcazione incaricata del

⁵⁵ INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE, *Incoterms® 2020. ICC Rules for the Use of Domestic and International Trade Terms*, ICC Publishing, Paris, 2019, pp. 123-124.

⁵⁶ INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE, *Incoterms® 2020. ICC Rules for the Use of Domestic and International Trade Terms*, ICC Publishing, Paris, 2019, p. 123.

⁵⁷ INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE, *Incoterms® 2020. ICC Rules for the Use of Domestic and International Trade Terms*, ICC Publishing, Paris, 2019, pp. 4-5.

⁵⁸ INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE, *Incoterms® 2020. ICC Rules for the Use of Domestic and International Trade Terms*, ICC Publishing, Paris, 2019, p. 128.

⁵⁹ INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE, *Incoterms® 2020. ICC Rules for the Use of Domestic and International Trade Terms*, ICC Publishing, Paris, 2019, p. 103.

trasporto. Da tale momento ogni rischio di perdita o danneggiamento della merce grava sul compratore⁶⁰.

Nel sistema FOB il venditore è tenuto a sostenere i costi e le formalità necessarie fino all'imbarco della merce, incluse le operazioni di esportazione e di caricamento⁶¹. Il compratore, invece, assume la responsabilità della fase principale del trasporto marittimo, dell'assicurazione e delle operazioni successive all'arrivo della merce nel porto di destinazione.

Tra gli *Incoterms*, tuttavia, la clausola FOB non risulta essere troppo adeguata al trasporto containerizzato moderno, poiché nei traffici containerizzati la consegna della merce avviene generalmente prima del caricamento a bordo della nave, spesso presso terminal portuali o centri logistici⁶². In tali ipotesi la ICC raccomanda il ricorso alla clausola FCA, ritenuta più coerente con le moderne dinamiche del trasporto multimodale⁶³.

La clausola FOB continua nondimeno ad essere particolarmente utilizzata nel commercio internazionale di merci alla rinfusa e di carichi tradizionali marittimi, nei quali il trasferimento del rischio al momento dell'imbarco mantiene una propria razionalità economica e operativa.

2.4.5 DDP (Delivered Duty Paid)

La clausola DDP (*Delivered Duty Paid*) rappresenta il modello opposto rispetto alla EXW, poiché attribuisce al venditore il massimo livello di obbligazioni, costi e responsabilità. In base a tale formula, il venditore deve consegnare la merce nel luogo di destinazione convenuto nel Paese del compratore, sostenendo integralmente i costi e i rischi del trasporto fino alla consegna finale⁶⁴. La particolarità della clausola consiste nel fatto che il venditore assume anche l'onere delle formalità doganali di importazione e del pagamento dei dazi nel Paese di destinazione⁶⁵. Il trasferimento del rischio avviene solamente nel momento in cui la merce viene messa a disposizione del compratore nel luogo convenuto, pronta per lo scarico⁶⁶.

⁶⁰ *Ibidem*.

⁶¹ INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE, *Incoterms® 2020. ICC Rules for the Use of Domestic and International Trade Terms*, ICC Publishing, Paris, 2019, pp. 103-104.

⁶² INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE, *Incoterms® 2020. ICC Rules for the Use of Domestic and International Trade Terms*, ICC Publishing, Paris, 2019, p. 14.

⁶³ *Ibidem*.

⁶⁴ INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE, *Incoterms® 2020. ICC Rules for the Use of Domestic and International Trade Terms*, ICC Publishing, Paris, 2019, p. 83.

⁶⁵ INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE, *Incoterms® 2020. ICC Rules for the Use of Domestic and International Trade Terms*, ICC Publishing, Paris, 2019, p. 88.

⁶⁶ INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE, *Incoterms® 2020. ICC Rules for the Use of Domestic and International Trade Terms*, ICC Publishing, Paris, 2019, p. 83.

Tuttavia, la clausola DDP può presentare notevoli complessità operative, soprattutto nei casi in cui il venditore non disponga di una stabile organizzazione o di una presenza giuridica nel Paese importatore⁶⁷. In numerosi ordinamenti, infatti, le formalità doganali di importazione possono essere eseguite soltanto da soggetti localmente autorizzati, con la conseguenza che il venditore straniero potrebbe incontrare ostacoli normativi o amministrativi.

Per tale ragione, la ICC suggerisce talvolta il ricorso alle clausole DAP o DPU, che consentono al venditore di mantenere il controllo logistico dell'operazione senza assumere direttamente gli obblighi doganali di importazione⁶⁸.

2.5 Gli ostacoli normativi nazionali all'applicazione degli *Incoterms*

Sebbene gli *Incoterms* siano stati elaborati dalla *International Chamber of Commerce* con l'obiettivo di uniformare la disciplina delle vendite internazionali e di favorire la certezza giuridica negli scambi commerciali, la loro concreta applicazione può incontrare significative difficoltà derivanti dalle normative interne dei singoli Stati⁶⁹. Le legislazioni nazionali, infatti, prevedono talvolta obblighi amministrativi, doganali, fiscali o assicurativi che limitano o rendono problematica l'utilizzazione di determinate clausole *Incoterms* nell'ambito del commercio internazionale.

Particolare rilevanza assumono, sotto questo profilo, le clausole EXW, DDP, CIF e CIP, le quali risultano frequentemente oggetto di restrizioni normative in numerosi ordinamenti⁷⁰. Con riferimento alle clausole CIF e CIP, numerosi Stati impongono che l'assicurazione del trasporto venga stipulata esclusivamente presso compagnie assicurative nazionali o autorizzate ad operare nel territorio dello Stato di destinazione. Tale circostanza limita sensibilmente la possibilità per il venditore straniero di adempiere all'obbligo assicurativo previsto da tali clausole, incidendo direttamente sulla loro concreta operatività⁷¹.

Analoghe problematiche emergono con riferimento alla clausola DDP (*Delivered Duty Paid*), nella quale il venditore assume l'obbligo di curare le formalità doganali d'importazione e di sostenere i relativi costi e dazi. In numerosi ordinamenti, tuttavia, le normative doganali consentono

⁶⁷ INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE, *Incoterms® 2020. ICC Rules for the Use of Domestic and International Trade Terms*, ICC Publishing, Paris, 2019, p. 84.

⁶⁸ INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE, *Incoterms® 2020. ICC Rules for the Use of Domestic and International Trade Terms*, ICC Publishing, Paris, 2019, pp. 63, 73.

⁶⁹ INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE, *National Regulatory Barriers to the Incoterms® 2020 Rules*, ICC Publishing, Paris, aggiornato a gennaio 2025, p. 2.

⁷⁰ INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE, *National Regulatory Barriers to the Incoterms® 2020 Rules*, ICC Publishing, Paris, aggiornato a gennaio 2025, pp. 4-7.

⁷¹ INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE, *National Regulatory Barriers to the Incoterms® 2020 Rules*, ICC Publishing, Paris, aggiornato a gennaio 2025, pp. 5-7.

l'espletamento delle operazioni di importazione esclusivamente a soggetti residenti o registrati nel territorio nazionale, rendendo di fatto difficile o impossibile l'utilizzo della clausola da parte di venditori stranieri⁷².

Anche la clausola EXW (*Ex Works*) presenta criticità applicative in diversi ordinamenti. Poiché tale regola attribuisce al compratore l'obbligo di provvedere alle formalità di esportazione, possono sorgere difficoltà nei casi in cui la normativa nazionale richieda che l'esportatore sia stabilito nel territorio dello Stato di partenza delle merci. In tali ipotesi, il compratore straniero potrebbe non essere legittimato ad effettuare direttamente le operazioni doganali di esportazione, con conseguente necessità di ricorrere a clausole alternative, come FCA (*Free Carrier*)⁷³.

Il documento elaborato dalla ICC evidenzia inoltre come tali ostacoli normativi siano diffusi in numerosi Paesi, tra cui Stati membri dell'Unione Europea, Stati Uniti, Brasile, Marocco, Messico, Cina e altre economie emergenti, dimostrando come l'applicazione degli *Incoterms* non possa prescindere da un'attenta valutazione delle normative interne vigenti nello Stato interessato dall'operazione commerciale⁷⁴.

Ne consegue che, nella prassi del commercio internazionale, la scelta della clausola *Incoterms* non può limitarsi ad una valutazione astratta della ripartizione di costi, obblighi e rischi tra le parti, ma deve necessariamente tenere conto anche delle restrizioni normative e delle formalità amministrative previste dai singoli ordinamenti nazionali, al fine di evitare difficoltà operative, ritardi nelle operazioni doganali e potenziali controversie tra venditore e compratore.

3. La documentazione del trasporto internazionale

Nel commercio internazionale, la documentazione di trasporto svolge una funzione essenziale sotto il profilo giuridico, commerciale e logistico, poiché consente di attestare la consegna delle merci al vettore, disciplinare i rapporti tra le parti e garantire la regolarità delle operazioni di trasporto e delle formalità doganali. I documenti di trasporto permettono di identificare le merci, il mittente, il destinatario e il vettore, oltre a costituire prova del contratto di trasporto e delle condizioni della spedizione. Essi assumono, inoltre, una rilevante funzione probatoria ai fini dell'accertamento della responsabilità del vettore e della ripartizione dei rischi

⁷² INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE, *National Regulatory Barriers to the Incoterms® 2020 Rules*, ICC Publishing, Paris, aggiornato a gennaio 2025, pp. 10-12.

⁷³ INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE, *National Regulatory Barriers to the Incoterms® 2020 Rules*, ICC Publishing, Paris, aggiornato a gennaio 2025, pp. 4, 9, 13, 30-31.

⁷⁴ INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE, *National Regulatory Barriers to the Incoterms® 2020 Rules*, ICC Publishing, Paris, aggiornato a gennaio 2025, p. 32.

connessi alla movimentazione internazionale delle merci. Tale documentazione riveste particolare importanza anche nelle operazioni bancarie e doganali, soprattutto nell'ambito dei crediti documentari e delle procedure di esportazione e importazione.

Nei paragrafi successivi saranno analizzati i principali documenti utilizzati nel trasporto internazionale, con specifico riferimento alla polizza di carico (*Bill of Lading*), alla lettera di vettura CMR, all'*Air Waybill* e ai documenti doganali.

3.1 Le *Rotterdam Rules* e il trasporto marittimo

Le *Rotterdam Rules* rappresentano un importante tentativo di modernizzazione e uniformazione della disciplina internazionale relativa al trasporto di merci e ai documenti di trasporto, destinato a superare il tradizionale sistema fondato sulle *Hague-Visby Rules*. La Convenzione, elaborata dalla *United Nations Commission on International Trade Law* e approvata dalle Nazioni Unite nel 2008⁷⁵, mira a regolamentare i contratti di trasporto internazionale di merci effettuati interamente o parzialmente via mare, adattando la disciplina giuridica alle esigenze del commercio globale contemporaneo.

Uno degli aspetti maggiormente innovativi delle *Rotterdam Rules* consiste nell'ampliamento del loro ambito di applicazione. La Convenzione non si limita, infatti, al trasporto marittimo in senso stretto, ma si estende anche ai trasporti multimodali nei quali la tratta via mare costituisce soltanto una parte dell'operazione complessiva. Tale scelta riflette l'evoluzione delle moderne *supply chains* internazionali, caratterizzate dall'integrazione tra differenti modalità di trasporto e dalla crescente diffusione della logistica intermodale⁷⁶.

Particolare rilievo assume la disciplina dei documenti di trasporto. Le *Rotterdam Rules* adottano l'espressione generale "*transport document*" in luogo della tradizionale definizione di *Bill of Lading*, senza imporre una specifica denominazione formale del documento. Di conseguenza, un documento può continuare a qualificarsi come *Bill of Lading* o *Sea Waybill* pur rientrando nella categoria dei "*transport documents*"⁷⁷ prevista dalla Convenzione. Tale impostazione evidenzia la volontà di introdurre una disciplina più flessibile e maggiormente adeguata alla prassi commerciale internazionale.

⁷⁵ S. GUENTER TREITEL, F.M.B. REYNOLDS, *Carver on Bills of Lading*, 4th ed., Sweet & Maxwell, London, p. 2.

⁷⁶ S. GUENTER TREITEL, F.M.B. REYNOLDS, *Carver on Bills of Lading*, 4th ed., Sweet & Maxwell, London, p. 2.

⁷⁷ S. GUENTER TREITEL, F.M.B. REYNOLDS, *Carver on Bills of Lading*, 4th ed., Sweet & Maxwell, London, p. 3.

Le Regole affrontano, inoltre, numerose questioni centrali nella disciplina del trasporto internazionale, tra cui: a) il diritto di controllo delle merci (*right of control*); b) l'efficacia probatoria dei documenti di trasporto; c) i rapporti tra vettore, caricatore, destinatario e titolare del documento negoziabile; d) le problematiche derivanti dal trasporto multimodale.

Particolare attenzione viene dedicata anche alla funzione dei documenti di trasporto nell'ambito della circolazione commerciale delle merci. Tuttavia, le *Rotterdam Rules* non disciplinano in maniera espressa la natura del documento quale titolo rappresentativo della merce (*document of title*)⁷⁸, lasciando in parte irrisolta la questione relativa alla funzione negoziale tradizionalmente svolta dalla *Bill of Lading* nei rapporti tra compratori, venditori e istituti finanziari.

La Convenzione si applica ai contratti nei quali il vettore si obbliga, dietro pagamento del nolo, a trasportare merci da un luogo ad un altro mediante trasporto via mare, eventualmente integrato con altre modalità di trasporto. Restano, invece, generalmente esclusi alcuni rapporti specifici, come i *charterparties*⁷⁹, salvo eccezioni relative ai soggetti che acquisiscono diritti sul documento di trasporto, quali il destinatario, il titolare del documento negoziabile o il soggetto legittimato al controllo delle merci⁸⁰.

⁷⁸ S. GUENTER TREITEL, F.M.B. REYNOLDS, *Carver on Bills of Lading*, 4th ed., Sweet & Maxwell, London, p. 3.

⁷⁹ I *charterparties* — frequentemente tradotti come contratti di noleggio marittimo — costituiscono una figura centrale nel diritto del trasporto marittimo internazionale. Attraverso tali contratti, un soggetto, denominato armatore o vettore (*shipowner*), concede ad un altro soggetto, detto noleggiatore (*charterer*), l'utilizzo di una nave o di parte della sua capacità di carico per il trasporto di merci o per specifiche operazioni commerciali.

Si tratta di una tipologia contrattuale distinta rispetto al tradizionale trasporto documentato mediante *Bill of Lading*. Quest'ultima, infatti, disciplina generalmente il trasporto di merci per singoli caricatori nell'ambito del traffico marittimo di linea (*liner shipping*), mentre i *charterparties* risultano tipici del cosiddetto trasporto non di linea (*tramp shipping*), caratterizzato da una maggiore flessibilità operativa e dalla negoziazione individuale delle condizioni contrattuali tra le parti.

Nel commercio internazionale, i *charterparties* possono assumere differenti configurazioni. In alcuni casi la nave viene noleggiata per l'esecuzione di uno specifico viaggio (*voyage charterparty*); in altri, il noleggiatore acquisisce la disponibilità della nave per un determinato periodo di tempo (*time charterparty*). Vi sono infine ipotesi nelle quali il noleggiatore assume un controllo quasi totale dell'imbarcazione, inclusa la gestione tecnica ed operativa della stessa, come avviene nel *bareboat* o *demise charterparty*.

Dal punto di vista giuridico, tali contratti disciplinano numerosi aspetti fondamentali dell'operazione di trasporto, tra cui il pagamento del nolo, la durata del noleggio, la distribuzione dei costi operativi, la responsabilità per ritardi o danni, le modalità di caricazione e scaricazione delle merci e, più in generale, la ripartizione dei rischi tra armatore e noleggiatore.

Le *Rotterdam Rules* escludono generalmente i *charterparties* dal proprio ambito di applicazione, in considerazione dell'elevato grado di autonomia negoziale che caratterizza tali contratti e della presenza di clausole specificamente elaborate dalle parti. La Convenzione può tuttavia trovare applicazione nei confronti di terzi che acquisiscano diritti sui documenti di trasporto emessi nell'ambito del rapporto di noleggio, come il destinatario della merce o il titolare della *Bill of Lading*.

Nel commercio internazionale contemporaneo, i *charterparties* assumono particolare rilevanza soprattutto nel trasporto di materie prime, petrolio, carbone, cereali e merci alla rinfusa (*bulk cargo*), settori nei quali il trasporto viene frequentemente organizzato mediante contratti di noleggio piuttosto che attraverso il tradizionale sistema del trasporto di linea. Sul punto, v. in particolare M. MELIS, M. OZDEL, *Bills of Lading Incorporating Charterparties*, Bloomsbury Publishing Plc, London, 2019.

⁸⁰ S. GUENTER TREITEL, F.M.B. REYNOLDS, *Carver on Bills of Lading*, 4th ed., Sweet & Maxwell, London, p. 4.

Nel complesso, le *Rotterdam Rules* rappresentano un significativo tentativo di adeguare il diritto del trasporto internazionale all'evoluzione del commercio globale, caratterizzato da trasporti multimodali, digitalizzazione documentale e crescente complessità delle operazioni logistiche e commerciali internazionali.

Nel quadro appena delineato, particolare attenzione merita la *Bill of Lading*, documento che si colloca storicamente e funzionalmente al centro del trasporto marittimo internazionale. La polizza di carico nasce, infatti, quale strumento tipico del commercio via mare e continua ancora oggi a rappresentare il principale documento utilizzato nelle operazioni di trasporto marittimo delle merci.

La centralità della *Bill of Lading* nel settore marittimo risulta strettamente connessa alla stessa evoluzione del commercio internazionale, il quale, sin dalle sue origini, si è sviluppato prevalentemente lungo le grandi rotte marittime. L'esigenza di disciplinare il trasferimento delle merci, di attestare la presa in carico da parte del vettore e di individuare il soggetto legittimato alla riconsegna ha progressivamente determinato la formazione di un sistema documentale complesso, culminato proprio nell'elaborazione della polizza di carico.

A differenza degli altri documenti di trasporto, la *Bill of Lading* presenta caratteristiche giuridiche particolarmente peculiari, derivanti dalla sua duplice funzione: da un lato essa costituisce prova del contratto di trasporto e della presa in carico delle merci; dall'altro, svolge una funzione rappresentativa dei beni trasportati. In tale prospettiva, la polizza di carico assume un ruolo centrale non soltanto nei rapporti tra vettore e caricatore, ma anche nelle operazioni bancarie e nei meccanismi di pagamento internazionale, consentendo la circolazione giuridica delle merci durante il trasporto.

Proprio in ragione della sua origine e della sua funzione storica nel commercio via mare, la disciplina della *Bill of Lading* si è sviluppata prevalentemente nell'ambito del diritto marittimo internazionale, attraverso convenzioni internazionali, prassi commerciali e regole elaborate dalla giurisprudenza e dagli operatori del settore shipping.

Tuttavia, sebbene la polizza di carico rimanga storicamente e giuridicamente legata al trasporto marittimo, nel commercio internazionale contemporaneo il suo utilizzo si è progressivamente esteso anche alle operazioni di trasporto multimodale o combinato. L'evoluzione della logistica internazionale, la diffusione della containerizzazione e la crescente complessità delle moderne *supply chains* hanno infatti reso necessario l'impiego di documenti capaci di coprire l'intera operazione di trasporto, anche quando essa si articola mediante differenti modalità — marittima, ferroviaria, stradale o aerea.

In tale contesto si sono progressivamente diffuse forme evolute di polizza di carico, quali la *Through Bill of Lading* e la *Combined Bill of Lading*, destinate a disciplinare trasporti eseguiti attraverso più vettori o mediante diverse modalità di trasporto nell'ambito di un'unica operazione logistica. In tali ipotesi, pur permanendo centrale la tratta marittima, la polizza può estendersi anche alle fasi terrestri del trasporto, coprendo l'intero trasferimento delle merci, dal luogo di spedizione sino alla destinazione finale.

Nonostante questa evoluzione, la *Bill of Lading* conserva una marcata connotazione marittima, soprattutto sotto il profilo giuridico. Le sue caratteristiche tipiche — e in particolare la funzione di titolo rappresentativo della merce e la possibilità di trasferimento mediante girata — derivano infatti dalla tradizione del diritto marittimo e non trovano un equivalente pienamente corrispondente negli altri documenti di trasporto, quali la lettera di vettura CMR o l'*Air Waybill*, i quali svolgono prevalentemente funzioni probatorie e documentali, senza assumere la funzione rappresentativa propria della polizza di carico.

La *Bill of Lading* — comunemente tradotta come polizza di carico — costituisce uno dei documenti fondamentali del trasporto marittimo internazionale e rappresenta uno degli strumenti giuridici più rilevanti nell'ambito del commercio globale. Essa viene emessa dal vettore, o da un soggetto che agisce per suo conto, nei confronti del caricatore (*shipper*) con il quale è stato concluso il contratto di trasporto delle merci via mare. La polizza contiene l'impegno del vettore a trasferire i beni verso il porto di destinazione concordato e a consegnarli al soggetto legittimato a riceverli, secondo le condizioni indicate nel documento stesso⁸¹.

Nel commercio internazionale, la *Bill of Lading* svolge tradizionalmente tre funzioni essenziali. In primo luogo, essa costituisce ricevuta della merce, attestando che il vettore ha preso in carico i beni nelle condizioni apparenti indicate nel documento. In secondo luogo, rappresenta prova dell'esistenza del contratto di trasporto marittimo. Infine — ed è questo il suo profilo più caratteristico — la polizza di carico opera quale titolo rappresentativo della merce, consentendo il trasferimento dei diritti sui beni mediante girata e circolazione del documento stesso⁸².

La rilevanza della polizza di carico deriva proprio dalla sua capacità di consentire la circolazione giuridica delle merci durante il trasporto. Nel commercio internazionale contemporaneo, infatti, le merci vengono frequentemente vendute più volte mentre sono ancora in viaggio, e la disponibilità della *Bill of Lading* permette al possessore legittimo del titolo di ottenere

⁸¹ S. MILLS, *Bills of Lading. A Guide to Good Practice*, Anchorage Press, Twickenham, 1998, p. 31.

⁸² S. MILLS, *Bills of Lading. A Guide to Good Practice*, Anchorage Press, Twickenham, 1998, pp. 7-8.

la riconsegna dei beni presso il porto di destinazione⁸³. Tale funzione attribuisce alla polizza un ruolo centrale anche nelle operazioni di credito documentario e nei meccanismi di finanziamento del commercio internazionale, nei quali gli istituti bancari richiedono spesso la presentazione della polizza come condizione per il pagamento del prezzo⁸⁴.

Dal punto di vista contenutistico, la *Bill of Lading* contiene una serie di indicazioni fondamentali relative all'operazione di trasporto. Tra queste assumono particolare rilievo l'identità del caricatore (*shipper*), quella del destinatario (*consignee*), il nome della nave, il porto di caricazione, il porto di destinazione, la descrizione delle merci trasportate, il numero dei colli, il peso o la quantità dichiarata e la data di spedizione⁸⁵. La correttezza di tali informazioni riveste un'importanza essenziale, poiché eventuali inesattezze possono generare responsabilità sia nei confronti del vettore sia nei rapporti con gli istituti bancari o con gli acquirenti delle merci⁸⁶.

Particolare importanza assume, inoltre, l'annotazione *shipped on board*⁸⁷, mediante la quale viene attestato che le merci sono state effettivamente caricate a bordo della nave. Tale indicazione attribuisce alla polizza una rilevante efficacia probatoria, soprattutto nell'ambito dei crediti documentari regolati dalle *Uniform Customs and Practice for Documentary Credits* (UCP 500)⁸⁸. Diversamente, la polizza *received for shipment* certifica esclusivamente la presa in consegna della merce da parte del vettore prima del caricamento effettivo, senza attestare l'avvenuto imbarco dei beni⁸⁹.

Ulteriore requisito fondamentale è rappresentato dalla cosiddetta *clean Bill of Lading*, ossia una polizza priva di riserve relative allo stato apparente delle merci o dell'imballaggio. Qualora il vettore rilevi danni, anomalie o difetti visibili — quali imballaggi deteriorati, presenza di ruggine o sigilli manomessi — tali circostanze devono essere annotate sulla polizza⁹⁰. Nella prassi commerciale internazionale, la presenza di una polizza “pulita” assume particolare rilievo, poiché

⁸³ S. MILLS, *Bills of Lading. A Guide to Good Practice*, Anchorage Press, Twickenham, 1998, p. 64.

⁸⁴ S. MILLS, *Bills of Lading. A Guide to Good Practice*, Anchorage Press, Twickenham, 1998, pp. 34-36.

⁸⁵ S. MILLS, *Bills of Lading. A Guide to Good Practice*, Anchorage Press, Twickenham, 1998, pp. 23-30.

⁸⁶ S. MILLS, *Bills of Lading. A Guide to Good Practice*, Anchorage Press, Twickenham, 1998, pp. 43-45.

⁸⁷ Da notare come gli *Incoterms*® 2020 hanno introdotto, nella clausola FCA A6/B6, una soluzione volta a risolvere le difficoltà derivanti dall'ottenimento di una *Bill of Lading* con annotazione *on-board* nelle operazioni di trasporto marittimo. Sebbene, infatti, nella clausola FCA la consegna si perfezioni prima del caricamento della merce, le banche richiedono spesso una polizza attestante l'effettivo imbarco dei beni. Per tale ragione, le parti possono concordare che il compratore istruisca il vettore a rilasciare al venditore una *Bill of Lading on-board* dopo il caricamento della merce. Gli *Incoterms*® 2020 confermano inoltre che, nelle spedizioni containerizzate, la clausola FCA rimane generalmente preferibile rispetto alla FOB. Sul punto, v. in particolare INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE, *Incoterms*® 2020. ICC Rules for the Use of Domestic and International Trade Terms, ICC Publishing, Paris, 2019, pp. 13-14.

⁸⁸ S. MILLS, *Bills of Lading. A Guide to Good Practice*, Anchorage Press, Twickenham, 1998, pp. 26 e 36.

⁸⁹ S. MILLS, *Bills of Lading. A Guide to Good Practice*, Anchorage Press, Twickenham, 1998, p. 55.

⁹⁰ S. MILLS, *Bills of Lading. A Guide to Good Practice*, Anchorage Press, Twickenham, 1998, pp. 52-56.

molte banche rifiutano documenti contenenti riserve nell'ambito delle operazioni di pagamento documentario⁹¹.

L'evoluzione del commercio internazionale e della logistica ha inoltre determinato una progressiva trasformazione delle funzioni della *Bill of Lading*. Sebbene essa rimanga storicamente legata al trasporto marittimo, la diffusione della containerizzazione e del trasporto multimodale ha favorito lo sviluppo di documenti capaci di coprire l'intera operazione logistica, anche quando questa coinvolga differenti modalità di trasporto⁹². In tale contesto si sono diffuse figure come la *Through Bill of Lading* e la *Combined Bill of Lading*, utilizzate per disciplinare trasporti effettuati mediante più vettori o attraverso differenti modalità operative nell'ambito di un'unica operazione commerciale⁹³.

La disciplina della polizza di carico si è progressivamente sviluppata attraverso convenzioni internazionali e normative nazionali volte a regolare i diritti e gli obblighi delle parti coinvolte nel trasporto marittimo. In particolare, le *Hague Rules*, le *Hague-Visby Rules* e le *Hamburg Rules* hanno definito il regime della responsabilità del vettore, l'efficacia probatoria della polizza e le modalità di tutela dei soggetti coinvolti nella circolazione delle merci⁹⁴. Tali convenzioni rappresentano ancora oggi uno dei principali riferimenti normativi del diritto internazionale dei trasporti marittimi.

3.2 La Convenzione CMR e il trasporto internazionale su strada

La Convenzione CMR nasce dall'esigenza di uniformare le condizioni applicabili ai contratti di trasporto internazionale di merci su strada, con particolare riferimento alla documentazione utilizzata e alla responsabilità del vettore. Tale obiettivo condusse, il 19 maggio 1956, alla firma della *Convention on the Contract for the International Carriage of Goods by Road* da parte di nove Stati europei, tra cui Francia, Germania, Paesi Bassi e Svizzera. È comunemente conosciuta attraverso l'acronimo francese "CMR", derivante dalla denominazione *Convention relative au Contrat de Transport International de Marchandises par Route*⁹⁵.

La Convenzione disciplina esclusivamente i contratti di trasporto internazionale di merci su strada e non il trasporto internazionale in quanto tale. Tale precisazione assume particolare

⁹¹ S. MILLS, *Bills of Lading. A Guide to Good Practice*, Anchorage Press, Twickenham, 1998, p. 55.

⁹² S. MILLS, *Bills of Lading. A Guide to Good Practice*, Anchorage Press, Twickenham, 1998, p. 75.

⁹³ S. MILLS, *Bills of Lading. A Guide to Good Practice*, Anchorage Press, Twickenham, 1998, pp. 74-75.

⁹⁴ S. MILLS, *Bills of Lading. A Guide to Good Practice*, Anchorage Press, Twickenham, 1998, pp. 37-40.

⁹⁵ M.A. CLARKE, *International Carriage of Goods by Road: CMR*, 6th ed., Informa Law from Routledge, London, 2014, p. 3.

importanza ai fini della delimitazione dell'ambito di applicazione della Convenzione, poiché ciò che rileva non è il semplice fatto che le merci attraversino più Stati, bensì l'esistenza di un unico contratto avente ad oggetto un trasporto internazionale su strada⁹⁶.

Ne consegue che la Convenzione non trova applicazione nei casi in cui le differenti tratte del trasporto siano disciplinate da contratti autonomi. Ad esempio, qualora le merci vengano trasportate da Londra a Dover mediante un primo contratto, successivamente trasferite via mare attraverso un secondo contratto e infine trasportate su strada da Calais a Parigi mediante un terzo contratto, non si avrà un unico contratto di trasporto internazionale su strada ai sensi dell'articolo 1 della Convenzione CMR⁹⁷. Affinché la Convenzione trovi applicazione, è, invece, necessario che vi sia un contratto unitario che disciplini l'intera operazione di trasporto o, quantomeno, una tratta stradale internazionale tra due Stati differenti.

La Convenzione può, inoltre, applicarsi anche quando il trasporto internazionale su strada costituisca soltanto una parte di un'operazione logistica più ampia comprendente differenti modalità di trasporto⁹⁸. In tali ipotesi, la disciplina CMR si applica specificamente alla tratta stradale internazionale inclusa nel contratto, indipendentemente dal fatto che il trasporto complessivo comprenda anche segmenti aerei o marittimi. Ciò evidenzia la tendenza della prassi commerciale contemporanea a privilegiare una lettura funzionale del contratto di trasporto, strettamente collegata all'effettiva organizzazione dell'operazione logistica.

Particolare rilievo assume, inoltre, la distinzione tra contratto di trasporto e contratto di noleggio del veicolo con conducente. In alcuni ordinamenti europei, soprattutto di tradizione continentale, si tende a distinguere le ipotesi nelle quali il soggetto che mette a disposizione il veicolo assume effettivamente l'obbligo di trasportare le merci da quelle in cui egli si limita a concedere il mezzo e il conducente senza assumere una vera responsabilità vettoriale. In tali casi, i giudici valutano elementi quali il controllo sulle operazioni di trasporto, la documentazione

⁹⁶ A. MESSENT, D.A. GLASS, *CMR: Contracts for the International Carriage of Goods by Road*, 4th ed., Informa Law from Routledge, London, 2018, pp. 19-20.

⁹⁷ A. MESSENT, D.A. GLASS, *CMR: Contracts for the International Carriage of Goods by Road*, 4th ed., Informa Law from Routledge, London, 2018, p. 20.

⁹⁸ In tali ipotesi, il trasporto internazionale assume carattere multimodale, determinando un'interazione tra la disciplina della Convenzione CMR e quella relativa alla *Bill of Lading*, soprattutto nei casi in cui la tratta stradale si inserisca all'interno di un più ampio trasporto marittimo documentato mediante *Through Bill of Lading* o *Combined Bill of Lading*. Sul punto, v. in particolare A. MESSENT, D.A. GLASS, *CMR: Contracts for the International Carriage of Goods by Road*, 4th ed., Informa Law from Routledge, London, 2018, pp. 21-22; S. MILLS, *Bills of Lading. A Guide to Good Practice*, Anchorage Press, Twickenham, 1998, pp. 74-75.

utilizzata, la remunerazione pattuita e l'effettiva disponibilità del veicolo al fine di stabilire se il rapporto debba qualificarsi come contratto di trasporto soggetto alla Convenzione CMR⁹⁹.

La Convenzione attribuisce anche particolare importanza alla lettera di vettura (*consignment note*), la quale rappresenta uno degli elementi principali per l'individuazione del rapporto di trasporto e delle parti coinvolte nell'operazione¹⁰⁰. Tuttavia, la presenza o l'assenza della lettera di vettura non risulta di per sé decisiva ai fini dell'applicazione della Convenzione, poiché ciò che rileva è soprattutto l'effettiva esistenza di un contratto di trasporto internazionale su strada.

Ulteriori precisazioni riguardano l'ambito generale di applicazione della Convenzione. Ai fini dell'operatività della CMR risultano irrilevanti la nazionalità o il domicilio delle parti, mentre assumono rilievo esclusivamente il luogo di presa in carico della merce e quello previsto per la consegna. La Convenzione si applica, inoltre, soltanto ai trasporti effettuati a titolo oneroso e può trovare applicazione anche qualora il trasporto non attraversi materialmente il confine tra Stati, purché il contratto preveda la consegna della merce in un Paese diverso rispetto a quello di partenza¹⁰¹.

Nel complesso, la disciplina CMR evidenzia la centralità del contratto di trasporto quale elemento fondamentale per l'individuazione del regime giuridico applicabile alle operazioni di trasporto internazionale su strada, confermando il ruolo essenziale della dimensione contrattuale nell'organizzazione della moderna logistica internazionale.

Nel contesto della disciplina appena esaminata, assume particolare rilievo la lettera di vettura (*consignment note*), che costituisce il principale documento utilizzato nell'ambito del trasporto internazionale di merci su strada.

La Convenzione CMR non richiede una forma particolare per la conclusione del contratto di trasporto internazionale su strada; tuttavia, l'articolo 4 prevede l'emissione della lettera di vettura (*consignment note*), documento destinato a svolgere una fondamentale funzione probatoria e documentale¹⁰². Essa attesta, infatti, l'esistenza del contratto di trasporto, la presa in carico delle merci da parte del vettore e le principali condizioni dell'operazione di trasporto. Diversamente dalla *Bill of Lading*, la lettera di vettura CMR non costituisce un titolo rappresentativo della merce e non

⁹⁹ A. MESSENT, D.A. GLASS, *CMR: Contracts for the International Carriage of Goods by Road*, 4th ed., Informa Law from Routledge, London, 2018, p. 22.

¹⁰⁰ A. MESSENT, D.A. GLASS, *CMR: Contracts for the International Carriage of Goods by Road*, 4th ed., Informa Law from Routledge, London, 2018, pp. 23, 25.

¹⁰¹ A. MESSENT, D.A. GLASS, *CMR: Contracts for the International Carriage of Goods by Road*, 4th ed., Informa Law from Routledge, London, 2018, pp. 23-25.

¹⁰² M.A. CLARKE, *International Carriage of Goods by Road: CMR*, 6th ed., Informa Law from Routledge, London, 2014, p. 59.

svolge, quindi, funzione di titolo di credito, limitandosi prevalentemente ad assolvere funzioni probatorie e organizzative.

La Convenzione precisa, inoltre, che l'assenza, l'irregolarità o lo smarrimento della lettera di vettura non incidono né sull'esistenza né sulla validità del contratto di trasporto, il quale rimane comunque soggetto alla disciplina CMR. La giurisprudenza ha confermato tale principio, riconoscendo l'applicabilità della Convenzione anche nei casi in cui il documento venga emesso soltanto successivamente all'inizio del trasporto o addirittura dopo il verificarsi di un danno alle merci.

Sebbene la lettera di vettura non rappresenti un requisito essenziale per la validità del contratto, la sua mancanza può determinare rilevanti difficoltà pratiche e probatorie. In assenza di un documento unitario relativo all'intera operazione di trasporto, può, infatti, risultare più complesso dimostrare il carattere internazionale del trasporto ai fini dell'applicazione della Convenzione, oppure, individuare le responsabilità dei differenti vettori coinvolti nelle varie tratte del viaggio¹⁰³. La presenza della lettera di vettura assume inoltre particolare rilievo in relazione ad alcuni diritti riconosciuti dalla stessa Convenzione, come nel caso del mittente che intenda modificare la destinazione delle merci o impartire nuove istruzioni durante il trasporto, ipotesi nelle quali risulta generalmente necessaria l'esibizione del documento.

La Convenzione CMR non impone neppure uno specifico modello formale per la redazione della lettera di vettura. Nella prassi internazionale viene tuttavia frequentemente utilizzato il formulario predisposto dall'*International Road Union* (IRU), originariamente concepito come documento cartaceo, coerentemente con l'impostazione tradizionale della Convenzione del 1956¹⁰⁴. Con l'evoluzione tecnologica e la progressiva digitalizzazione delle operazioni commerciali, si è successivamente posto il problema del riconoscimento della lettera di vettura elettronica. Una direttiva europea del 1999 ha cercato di equiparare i documenti elettronici a quelli cartacei, ma l'effettiva applicabilità di tale principio alle lettere di vettura CMR è rimasta a lungo controversa. Proprio per superare tali incertezze, nel 2008 è stato adottato un Protocollo Addizionale alla Convenzione CMR relativo alla *electronic consignment note*, elaborato nell'ambito della Commissione Economica per l'Europa delle Nazioni Unite (UNECE)¹⁰⁵. Tale Protocollo

¹⁰³ M.A. CLARKE, *International Carriage of Goods by Road: CMR*, 6th ed., Informa Law from Routledge, London, 2014, pp. 59-60.

¹⁰⁴ M.A. CLARKE, *International Carriage of Goods by Road: CMR*, 6th ed., Informa Law from Routledge, London, 2014, p. 60.

¹⁰⁵ M.A. CLARKE, *International Carriage of Goods by Road: CMR*, 6th ed., Informa Law from Routledge, London, 2014, p. 60.

rappresenta uno dei principali strumenti di modernizzazione della documentazione del trasporto internazionale su strada.

La Convenzione non individua espressamente il soggetto incaricato della compilazione della lettera di vettura. Nella prassi commerciale tale attività viene generalmente svolta dal mittente della merce o dallo spedizioniere che agisce per suo conto, mediante formulari standardizzati. Il mittente assume inoltre la responsabilità per l'esattezza delle informazioni contenute nel documento, anche qualora esse vengano materialmente inserite dal vettore su sua richiesta¹⁰⁶.

Per quanto riguarda il numero di esemplari, la Convenzione prevede normalmente l'emissione di tre copie della lettera di vettura: una destinata al mittente, una destinata ad accompagnare le merci durante il trasporto e una trattenuta dal vettore¹⁰⁷. Tale disciplina richiama, almeno in parte, la tradizionale struttura documentale della *Bill of Lading* marittima. Tuttavia, a differenza della polizza di carico, la lettera di vettura CMR non svolge funzione rappresentativa della merce, circostanza che si spiega anche in ragione della maggiore rapidità tipica del trasporto stradale internazionale.

Infine, la progressiva digitalizzazione del settore ha favorito il riconoscimento delle firme elettroniche¹⁰⁸ applicate ai documenti di trasporto, confermando l'evoluzione della documentazione commerciale internazionale verso modelli sempre più dematerializzati, interoperabili e funzionali alle esigenze della moderna logistica globale.

3.3 L'*Air Waybill* e il trasporto aereo

Il trasporto internazionale di merci per via aerea è stato originariamente disciplinato dalla Convenzione di Varsavia del 1929, elaborata con l'obiettivo di uniformare le regole applicabili alla responsabilità dei vettori aerei nei confronti dei passeggeri e dei soggetti coinvolti nel trasporto delle merci¹⁰⁹.

Con il progressivo sviluppo del traffico aereo internazionale, emerse, tuttavia, la necessità di modificare e aggiornare la disciplina originaria, soprattutto con riferimento ai limiti di

¹⁰⁶ M.A. CLARKE, *International Carriage of Goods by Road: CMR*, 6th ed., Informa Law from Routledge, London, 2014, pp. 60-61.

¹⁰⁷ M.A. CLARKE, *International Carriage of Goods by Road: CMR*, 6th ed., Informa Law from Routledge, London, 2014, p. 61.

¹⁰⁸ M.A. CLARKE, *International Carriage of Goods by Road: CMR*, 6th ed., Informa Law from Routledge, London, 2014, p. 61.

¹⁰⁹ C. MURRAY, D. HOLLOWAY, D. TIMSON-HUNT, *Schmitthoff Export Trade: The Law and Practice of International Trade*, 11th ed., Sweet & Maxwell, London, 2007, p. 364.

responsabilità del vettore, ritenuti ormai inadeguati rispetto all'evoluzione economica e tecnologica del settore. A tal fine venne adottato, nel 1955, il cosiddetto *Hague Protocol*¹¹⁰, sottoscritto all'Aia, il quale modificò la Convenzione di Varsavia introducendo nuove disposizioni in materia di responsabilità del vettore aereo. Nel Regno Unito, tale revisione trovò attuazione attraverso il *Carriage by Air Act* del 1961, che sostituì la precedente normativa del 1932¹¹¹.

La disciplina convenzionale regolava i rapporti giuridici tra vettori aerei, passeggeri, mittenti e destinatari delle merci, ma lasciava irrisolta una questione particolarmente rilevante: l'individuazione del soggetto qualificabile come "vettore" nei casi in cui il trasporto fosse materialmente eseguito da un soggetto diverso rispetto a quello che aveva concluso il contratto con il cliente. Per colmare tale lacuna venne adottata nel 1961 la Convenzione di Guadalajara¹¹², finalizzata a disciplinare le ipotesi di trasporto effettuato da un vettore diverso dal vettore contrattuale. Tale Convenzione contribuì ad uniformare ulteriormente il regime della responsabilità nel trasporto aereo internazionale.

Successivamente, ulteriori protocolli internazionali adottati a Montreal nel 1975 intervennero principalmente sul sistema dei limiti di responsabilità del vettore, sostituendo il tradizionale riferimento al franco oro con gli *Special Drawing Rights* (SDRs) del Fondo Monetario

¹¹⁰ L'*Hague Protocol* del 1955 rappresenta uno dei principali strumenti di revisione della Convenzione di Varsavia del 1929, elaborato con l'obiettivo di aggiornare la disciplina del trasporto aereo internazionale alla luce dell'evoluzione economica e tecnologica del settore aeronautico. L'espansione del traffico aereo commerciale e l'incremento del valore economico delle operazioni di trasporto resero infatti progressivamente inadeguati numerosi profili della disciplina originaria, soprattutto con riferimento ai limiti di responsabilità del vettore aereo. Il Protocollo dell'Aia intervenne pertanto modificando diverse disposizioni della Convenzione di Varsavia, introducendo una regolamentazione più moderna ed efficace dei rapporti tra vettori, passeggeri e soggetti coinvolti nel trasporto delle merci, contribuendo così al consolidamento di un sistema uniforme di responsabilità nel trasporto aereo internazionale. Sul punto, v. in particolare D. HODGKINSON, R. JOHNSTON, *International Air Carrier Liability. Safety and Security*, Ashgate Publishing, Farnham, 2010, pp. 44-58.

¹¹¹ C. MURRAY, D. HOLLOWAY, D. TIMSON-HUNT, *Schmitthoff Export Trade: The Law and Practice of International Trade*, 11th ed., Sweet & Maxwell, London, 2007, pp. 364-365.

¹¹² La Convenzione di Guadalajara del 1961 costituisce un accordo internazionale complementare alla Convenzione di Varsavia del 1929 e al successivo Protocollo dell'Aia del 1955, elaborato con l'obiettivo di disciplinare una problematica particolarmente rilevante nel trasporto aereo internazionale: l'individuazione della responsabilità nei casi in cui il trasporto venga materialmente eseguito da un vettore diverso rispetto a quello che ha concluso il contratto con il passeggero o con il mittente delle merci.

La disciplina originaria della Convenzione di Varsavia, infatti, faceva genericamente riferimento alla figura del "vettore", senza chiarire se tale qualifica dovesse attribuirsi al vettore contrattuale — ossia il soggetto che stipula il contratto di trasporto — oppure al vettore effettivo che esegue concretamente il trasporto mediante il proprio aeromobile. Tale incertezza risultava particolarmente problematica nell'ambito delle moderne operazioni di trasporto aereo, frequentemente caratterizzate dalla cooperazione tra più compagnie aeree.

Per colmare tale lacuna, la Convenzione di Guadalajara introdusse una distinzione tra *contracting carrier* e *actual carrier*, disciplinando i rapporti di responsabilità tra i due soggetti e nei confronti dei passeggeri, dei mittenti e dei destinatari delle merci. La Convenzione stabilì che, anche quando il trasporto venga eseguito da un vettore diverso da quello contrattuale, continuano ad applicarsi le regole uniformi del sistema di Varsavia, garantendo così maggiore certezza giuridica e tutela degli interessi coinvolti nel trasporto aereo internazionale.

La Convenzione di Guadalajara rappresentò pertanto un importante passo verso il coordinamento internazionale della responsabilità vettoriale nel trasporto aereo, contribuendo all'evoluzione di un sistema normativo sempre più adeguato alla complessità delle moderne operazioni di trasporto internazionale. Sul punto, v. in particolare D. HODGKINSON, R. JOHNSTON, *International Air Carrier Liability. Safety and Security*, Ashgate Publishing, Farnham, 2010, pp. 59-64.

Internazionale. Alcuni di tali protocolli riguardarono specificamente il trasporto di merci e gli invii postali, modificando i limiti risarcitori applicabili ai danni verificatisi durante il trasporto aereo¹¹³.

Una riforma particolarmente significativa si ebbe, infine, con la Convenzione di Montreal del 1999¹¹⁴, la quale introdusse una profonda revisione dell'intero sistema convenzionale del trasporto aereo internazionale. Sebbene le principali innovazioni abbiano riguardato soprattutto il trasporto dei passeggeri e dei bagagli, la Convenzione assunse grande rilievo anche per il trasporto merci, introducendo il riconoscimento della documentazione elettronica attraverso l'articolo 4(2). Tale previsione rappresentò un passaggio fondamentale nel processo di digitalizzazione della documentazione commerciale internazionale e nell'evoluzione dell'*Air Waybill* verso modelli elettronici e dematerializzati¹¹⁵.

Sulla base di tali convenzioni e protocolli internazionali si è progressivamente sviluppato un sistema normativo ampio e relativamente uniforme destinato a disciplinare il trasporto aereo internazionale delle merci. Tale disciplina, estesa nel tempo anche a numerosi territori extraeuropei, costituisce ancora oggi uno dei principali strumenti giuridici di regolamentazione del commercio aereo internazionale e delle relative responsabilità vettoriali.

¹¹³ C. MURRAY, D. HOLLOWAY, D. TIMSON-HUNT, *Schmitthoff Export Trade: The Law and Practice of International Trade*, 11th ed., Sweet & Maxwell, London, 2007, p. 365.

¹¹⁴ La Convenzione di Montreal del 1999 rappresenta il principale strumento internazionale contemporaneo di disciplina del trasporto aereo internazionale ed è stata elaborata con l'obiettivo di modernizzare e sostituire il precedente sistema normativo fondato sulla Convenzione di Varsavia del 1929 e sui successivi protocolli modificativi. L'evoluzione del traffico aereo internazionale, l'aumento del numero dei vettori operanti su scala globale e la crescente complessità delle operazioni commerciali avevano infatti reso il sistema di Varsavia eccessivamente frammentato e non più adeguato alle esigenze del commercio internazionale moderno.

La Convenzione, adottata a Montreal il 28 maggio 1999 sotto l'egida dell'Organizzazione Internazionale dell'Aviazione Civile (ICAO), ha introdotto una disciplina uniforme destinata a regolare la responsabilità del vettore aereo nei confronti dei passeggeri, dei bagagli e delle merci trasportate. Uno degli obiettivi principali della Convenzione è stato quello di semplificare e armonizzare il regime della responsabilità vettoriale, superando le numerose modifiche e stratificazioni normative che avevano caratterizzato il sistema di Varsavia nel corso del Novecento.

Per quanto riguarda il trasporto merci, la Convenzione di Montreal assume particolare rilievo poiché riconosce espressamente la validità della documentazione elettronica, favorendo il processo di digitalizzazione delle operazioni commerciali internazionali. In particolare, l'articolo 4(2) consente l'utilizzo di strumenti elettronici in sostituzione della tradizionale documentazione cartacea relativa al trasporto aereo, contribuendo così alla modernizzazione dell'*Air Waybill* e dei sistemi documentali impiegati nella logistica internazionale.

La Convenzione disciplina, inoltre, i limiti di responsabilità del vettore aereo, le cause di esonero dalla responsabilità, i termini per l'esercizio delle azioni risarcitorie e la competenza giurisdizionale nelle controversie derivanti dal trasporto internazionale. Attraverso tale regolamentazione, la Convenzione di Montreal ha contribuito alla creazione di un sistema più uniforme, moderno ed efficiente di tutela dei rapporti giuridici nel trasporto aereo internazionale, diventando progressivamente il principale riferimento normativo in materia a livello globale. Sul punto, v. in particolare D. HODGKINSON, R. JOHNSTON, *International Air Carrier Liability. Safety and Security*, Ashgate Publishing, Farnham, 2010, pp. 87-107.

¹¹⁵ C. MURRAY, D. HOLLOWAY, D. TIMSON-HUNT, *Schmitthoff Export Trade: The Law and Practice of International Trade*, 11th ed., Sweet & Maxwell, London, 2007, pp. 365-366.

Nel contesto del trasporto aereo internazionale, assume particolare rilevanza l'*Air Waybill* (AWB), documento che accompagna le merci durante il trasporto e svolge un ruolo centrale nell'organizzazione delle operazioni logistiche e documentali. Il trasporto aereo internazionale si caratterizza per una struttura logistica estremamente articolata ed efficiente, capace di garantire rapidità nella movimentazione delle merci e continuità nei collegamenti commerciali globali. Le spedizioni aeree possono essere effettuate attraverso differenti tipologie di aeromobili: accanto agli aerei cargo specializzati operano infatti velivoli passeggeri che trasportano merci insieme ai bagagli dei viaggiatori, nonché aeromobili ibridi dotati di compartimenti specificamente destinati al carico, comunemente definiti “combi’s”. Gli aeromobili cargo di ultima generazione, come il *Boeing 747F*, sono oggi in grado di trasportare carichi superiori ai 100.000 chilogrammi¹¹⁶. Tuttavia, sotto il profilo economico, le compagnie aeree continuano spesso a considerare più redditizi gli aeromobili passeggeri e i velivoli ibridi rispetto ai cargo puri, sebbene il settore del trasporto merci abbia assunto un peso sempre più rilevante nei ricavi delle compagnie aeree.

Come precisato nel paragrafo precedente, la disciplina del trasporto aereo internazionale trova il proprio fondamento nella Convenzione di Varsavia del 1929, la quale, all’articolo 1, stabilisce che la normativa convenzionale si applica ai trasporti internazionali di persone, bagagli e merci effettuati mediante aeromobile a titolo oneroso, estendendo la propria disciplina anche ai trasporti gratuiti eseguiti da imprese di trasporto aereo¹¹⁷.

Ai fini dell’applicazione della normativa convenzionale, il carattere “internazionale” del trasporto non dipende tanto dalla concreta esecuzione materiale del viaggio, quanto piuttosto da quanto previsto nel contratto concluso tra le parti. In particolare, il trasporto è considerato internazionale quando il luogo di partenza e quello di destinazione si trovano nel territorio di due differenti Stati aderenti alla Convenzione oppure quando, pur essendo situati nel medesimo Stato contraente, il contratto preveda uno scalo concordato nel territorio di un altro Stato. Diversamente, un trasporto interamente svolto all’interno dello stesso Stato e privo di scali internazionali non viene qualificato come trasporto internazionale ai fini convenzionali¹¹⁸.

La Convenzione precisa, inoltre, che, qualora il trasporto venga effettuato da più vettori aerei successivi, l’operazione continua ad essere considerata un unico trasporto internazionale purché le parti l’abbiano concepita come un’unica operazione economica, indipendentemente dal

¹¹⁶ G. JIMÉNEZ, *ICC Guide to Export-Import Basics. The Legal, Financial and Transport Aspects of International Trade*, International Chamber of Commerce, Paris, 2012, pp. 183-184.

¹¹⁷ D. HODGKINSON, R. JOHNSTON, *International Air Carrier Liability. Safety and Security*, Ashgate Publishing, Farnham, 2010, p. 31.

¹¹⁸ D. HODGKINSON, R. JOHNSTON, *International Air Carrier Liability. Safety and Security*, Ashgate Publishing, Farnham, 2010, p. 31.

fatto che essa sia disciplinata mediante un singolo contratto o attraverso una pluralità di contratti collegati tra loro. Il carattere internazionale del trasporto non viene pertanto meno neppure nell'ipotesi in cui una parte del viaggio venga eseguita integralmente all'interno del territorio di un solo Stato contraente¹¹⁹.

L'evoluzione del trasporto aereo ha inciso significativamente anche sull'applicazione degli *Incoterms* nelle operazioni commerciali internazionali. In passato, molti operatori utilizzavano impropriamente la clausola “*FOB Airport*” per disciplinare le spedizioni aeree, generando frequenti incertezze relative alla ripartizione dei costi aeroportuali e all'estensione della copertura assicurativa. Poiché il trasporto aereo non presenta elementi tipici del trasporto marittimo, quali la “*ship's rail*” o la consegna “*alongside the ship*”, la Camera di Commercio Internazionale ha progressivamente eliminato tale terminologia dalle revisioni più recenti degli *Incoterms*, raccomandando invece l'utilizzo della clausola FCA, con indicazione del terminal aeroportuale o del centro logistico del consolidatore quale luogo di consegna delle merci¹²⁰.

Lo sviluppo del trasporto aereo ha, inoltre, favorito la crescita del ruolo degli spedizionieri e dei consolidatori, i c.d. *freight forwarders* e *consolidators*, ai quali le compagnie aeree affidano frequentemente la gestione delle operazioni logistiche e documentali. Attraverso l'*International Air Transport Association* (IATA), è stato progressivamente creato un sistema internazionale di agenzie cargo autorizzate a commercializzare servizi di trasporto aereo secondo condizioni standardizzate. Gli spedizionieri riconosciuti come agenti IATA devono dimostrare adeguate capacità finanziarie e organizzative e sono autorizzati a emettere documentazione di trasporto aereo per conto delle compagnie¹²¹.

In tale contesto assume particolare rilevanza l'*Air Waybill* (AWB), documento che svolge contemporaneamente funzione di ricevuta della merce e di prova del contratto di trasporto aereo. Analogamente ad altri documenti di trasporto non negoziabili, l'AWB non costituisce titolo rappresentativo della merce. In alcuni ordinamenti il sistema è stato progressivamente informatizzato, consentendo agli spedizionieri di emettere documenti elettronici mediante l'utilizzo di formulari standardizzati denominati *Neutral AWB*¹²².

¹¹⁹ D. HODGKINSON, R. JOHNSTON, *International Air Carrier Liability. Safety and Security*, Ashgate Publishing, Farnham, 2010, p. 31.

¹²⁰ G. JIMÉNEZ, *ICC Guide to Export-Import Basics. The Legal, Financial and Transport Aspects of International Trade*, International Chamber of Commerce, Paris, 2012, p. 184.

¹²¹ G. JIMÉNEZ, *ICC Guide to Export-Import Basics. The Legal, Financial and Transport Aspects of International Trade*, International Chamber of Commerce, Paris, 2012, p. 184.

¹²² G. JIMÉNEZ, *ICC Guide to Export-Import Basics. The Legal, Financial and Transport Aspects of International Trade*, International Chamber of Commerce, Paris, 2012, p. 184.

L'*Air Waybill* contiene normalmente informazioni essenziali relative all'operazione di trasporto, tra cui l'identità del mittente e del destinatario, l'aeroporto di partenza e quello di destinazione, la descrizione delle merci, il peso della spedizione, le istruzioni relative al trasporto e le eventuali indicazioni concernenti le operazioni doganali o assicurative. Nel commercio internazionale contemporaneo, tale documento assume particolare importanza anche ai fini dell'organizzazione logistica, poiché consente la tracciabilità delle merci durante tutte le fasi del trasporto aereo.

Lo sviluppo del traffico aereo internazionale e la crescente diffusione delle operazioni di consolidamento delle spedizioni hanno inoltre ampliato il ruolo degli spedizionieri e dei *freight forwarders*, i quali possono emettere *Air Waybills* in proprio nome, assumendo una funzione assimilabile a quella dei *Non-Vessel Operating Common Carriers* (NVOCC) nel settore marittimo. Attraverso il raggruppamento di più spedizioni in un unico carico, essi riescono, infatti, ad ottenere tariffe più vantaggiose dalle compagnie aeree, svolgendo una funzione analoga a quella dei *terminal containerizzati* nel trasporto marittimo. Oltre alla gestione logistica, tali operatori forniscono frequentemente servizi integrati comprendenti deposito, notificazione al destinatario, assistenza doganale, copertura assicurativa e consegna "*door-to-door*"¹²³.

L'evoluzione tecnologica ha inoltre inciso profondamente anche sulla documentazione del trasporto aereo. In numerosi ordinamenti, infatti, il sistema dell'*Air Waybill* è stato progressivamente informatizzato, consentendo l'utilizzo di documenti elettronici e formulari standardizzati, come i cosiddetti *Neutral AWB*. Tale processo di digitalizzazione si inserisce più ampiamente nella trasformazione delle moderne *supply chains* internazionali, orientate verso sistemi documentali sempre più dematerializzati, interoperabili ed efficienti.

Dal punto di vista operativo, il trasporto aereo utilizza sistemi altamente standardizzati per la movimentazione delle merci. I contenitori impiegati negli aeromobili, denominati *Unit Load Devices* (ULDs), sono progettati in differenti forme e dimensioni per adattarsi alla struttura interna dei velivoli. Le operazioni di carico e scarico vengono effettuate mediante sistemi automatizzati basati su pallet e rulli, consentendo tempi estremamente ridotti di movimentazione: in molti casi le merci consegnate presso un terminal aeroportuale possono essere imbarcate su un volo in partenza nel giro di poche ore¹²⁴.

¹²³ G. JIMÉNEZ, *ICC Guide to Export-Import Basics. The Legal, Financial and Transport Aspects of International Trade*, International Chamber of Commerce, Paris, 2012, p. 184.

¹²⁴ G. JIMÉNEZ, *ICC Guide to Export-Import Basics. The Legal, Financial and Transport Aspects of International Trade*, International Chamber of Commerce, Paris, 2012, p. 185.

Particolare rilievo assume anche la gestione delle merci pericolose (*hazardous goods*)¹²⁵. Poiché tali spedizioni possono compromettere la sicurezza dell'aeromobile, la normativa internazionale prevede controlli particolarmente rigorosi. La IATA pubblica annualmente regolamenti specifici relativi agli articoli soggetti a restrizioni, imponendo precise regole in materia di imballaggio, etichettatura e dichiarazioni di sicurezza. L'inosservanza di tali prescrizioni può comportare l'applicazione di sanzioni particolarmente severe¹²⁶.

Anche il sistema tariffario del trasporto aereo presenta caratteristiche peculiari. Le tariffe di trasporto vengono generalmente determinate sulla base del peso della spedizione e diminuiscono progressivamente al crescere del volume trasportato, incentivando così le operazioni di consolidamento delle merci. Come nel trasporto marittimo, anche nel trasporto aereo assume rilievo il rapporto tra volume e peso: per le merci particolarmente leggere ma ingombranti il costo del trasporto può essere calcolato sulla base di un "peso teorico" derivante dal volume occupato. A tali costi si aggiungono infine le spese di movimentazione aeroportuale, spesso particolarmente elevate e generalmente determinate preventivamente nelle condizioni contrattuali¹²⁷.

¹²⁵ Gli *hazardous goods* — o merci pericolose — costituiscono una particolare categoria di beni il cui trasporto può rappresentare un rischio per la sicurezza delle persone, dei mezzi di trasporto, delle infrastrutture o dell'ambiente. Rientrano in tale categoria sostanze esplosive, infiammabili, tossiche, corrosive, radioattive o comunque idonee a provocare danni in caso di perdita, combustione, contaminazione o incidente durante il trasporto internazionale.

Nel commercio internazionale contemporaneo, la disciplina delle merci pericolose assume un'importanza fondamentale soprattutto nel settore del trasporto aereo, nel quale anche minime anomalie possono compromettere la sicurezza dell'intero aeromobile. Proprio per tale ragione, il trasporto di *hazardous goods* è soggetto a regolamentazioni internazionali particolarmente rigorose, elaborate principalmente dalla *International Air Transport Association* (IATA) e dall'*International Civil Aviation Organization* (ICAO). Tali organismi stabiliscono norme dettagliate relative all'imballaggio, all'etichettatura, alla classificazione e alla documentazione necessaria per la spedizione delle merci pericolose.

Le merci classificate come pericolose possono essere trasportate soltanto a condizione che siano correttamente imballate e accompagnate dalle specifiche dichiarazioni richieste dalla normativa internazionale. È inoltre necessario applicare apposite etichette di rischio (*hazard labels*), idonee a segnalare la natura della sostanza trasportata e le precauzioni da adottare durante la movimentazione. La corretta compilazione della documentazione assume pertanto un ruolo essenziale, poiché eventuali omissioni o inesattezze possono comportare l'applicazione di sanzioni particolarmente severe e determinare rilevanti responsabilità per il mittente, lo spedizioniere o il vettore.

La crescente diffusione del trasporto internazionale di prodotti chimici, farmaceutici ed energetici ha ulteriormente accentuato la rilevanza della disciplina degli *hazardous goods*, rendendo indispensabile un costante coordinamento tra le normative internazionali in materia di sicurezza, trasporto e tutela ambientale. In tale contesto, la gestione delle merci pericolose rappresenta oggi uno degli ambiti più delicati e tecnicamente complessi della logistica internazionale. Sul punto, v. in particolare G. JIMÉNEZ, *ICC Guide to Export-Import Basics. The Legal, Financial and Transport Aspects of International Trade*, International Chamber of Commerce, Paris, 2012, i regolamenti IATA relativi al trasporto aereo delle merci pericolose (*IATA Dangerous Goods Regulations*) e la disciplina ICAO sul trasporto internazionale di merci pericolose per via aerea.

¹²⁶ G. JIMÉNEZ, *ICC Guide to Export-Import Basics. The Legal, Financial and Transport Aspects of International Trade*, International Chamber of Commerce, Paris, 2012, p. 185.

¹²⁷ G. JIMÉNEZ, *ICC Guide to Export-Import Basics. The Legal, Financial and Transport Aspects of International Trade*, International Chamber of Commerce, Paris, 2012, p. 185.

3.4 The Customs Regulations

Nel commercio internazionale, la funzione principale delle autorità doganali consiste nella riscossione dei dazi e delle imposte applicabili alle operazioni di importazione ed esportazione delle merci. Accanto a tale funzione fiscale, le amministrazioni doganali svolgono, tuttavia, anche numerose attività di controllo per conto di altri organi statali, tra cui la vigilanza sulle merci vietate o soggette a restrizioni, la raccolta di dati statistici relativi agli scambi commerciali internazionali e l'applicazione delle politiche economiche e agricole comuni¹²⁸.

I controlli doganali vengono generalmente effettuati presso i porti, gli aeroporti o i luoghi di uscita delle merci dal territorio dello Stato. In alcuni casi, tuttavia, gli operatori economici autorizzati possono beneficiare di procedure semplificate che consentono lo svolgimento delle formalità doganali direttamente presso i propri stabilimenti o presso specifici centri logistici autorizzati. Tali meccanismi rispondono all'esigenza di rendere più rapido ed efficiente il commercio internazionale, riducendo i tempi di sdoganamento e favorendo la fluidità delle operazioni logistiche¹²⁹.

Un passaggio particolarmente significativo nell'evoluzione del diritto doganale europeo si è verificato nel 1993 con la creazione di un territorio doganale unico dell'Unione Europea. In tale contesto, la Commissione Europea, con il sostegno degli Stati membri, ha progressivamente riunito le differenti normative doganali europee all'interno di un sistema organico rappresentato dal *Community Customs Code* e dai relativi regolamenti di attuazione¹³⁰. Tale normativa, direttamente applicabile negli ordinamenti degli Stati membri senza necessità di recepimento interno, ha costituito il principale quadro giuridico per la disciplina delle operazioni di importazione ed esportazione con i Paesi terzi.

Nel contesto europeo, l'istituzione del mercato unico ha profondamente modificato la disciplina doganale degli scambi tra gli Stati membri dell'Unione Europea. Infatti, i movimenti di merci tra Stati membri non vengono più qualificati come vere e proprie esportazioni o importazioni, bensì come semplici cessioni intracomunitarie di beni. Tale sistema ha determinato la creazione di

¹²⁸ C. MURRAY, D. HOLLOWAY, D. TIMSON-HUNT, *Schmitthoff Export Trade: The Law and Practice of International Trade*, 11th ed., Sweet & Maxwell, London, 2007, p. 636.

¹²⁹ C. MURRAY, D. HOLLOWAY, D. TIMSON-HUNT, *Schmitthoff Export Trade: The Law and Practice of International Trade*, 11th ed., Sweet & Maxwell, London, 2007, p. 636.

¹³⁰ C. MURRAY, D. HOLLOWAY, D. TIMSON-HUNT, *Schmitthoff Export Trade: The Law and Practice of International Trade*, 11th ed., Sweet & Maxwell, London, 2007, pp. 636-637.

una situazione intermedia, distinta sia dal commercio puramente interno sia dagli scambi con Paesi extraeuropei¹³¹.

Sia nel commercio intracomunitario sia negli scambi con Paesi terzi, gli operatori economici devono, comunque, conformarsi alle normative doganali e regolamentari applicabili. A tal fine, le autorità doganali mettono a disposizione strumenti interpretativi e informativi, quali tariffe doganali, circolari e pubblicazioni ufficiali, destinati ad agevolare la comprensione delle procedure e degli obblighi previsti dalla normativa vigente. Tali strumenti, pur rivestendo una notevole utilità pratica, non sostituiscono tuttavia la normativa vera e propria, la cui corretta conoscenza rimane essenziale per gli operatori coinvolti nel commercio internazionale.

L'evoluzione del commercio internazionale e delle moderne esigenze logistiche ha, tuttavia, reso necessaria una progressiva modernizzazione del sistema doganale europeo. Sebbene i regolamenti attuativi siano stati frequentemente aggiornati nel corso degli anni, la struttura fondamentale del Codice Doganale è rimasta a lungo invariata, inducendo le istituzioni europee ad avviare un ampio processo di revisione normativa volto ad adeguare la disciplina doganale alle nuove esigenze del commercio globale e della digitalizzazione delle procedure amministrative¹³².

Nei settori non disciplinati direttamente dal diritto dell'Unione Europea continuano, invece, a trovare applicazione le normative nazionali. Nel caso del Regno Unito, particolare rilievo assume il *Customs and Excise Management Act* del 1979, integrato da numerosi atti legislativi e regolamentari complementari¹³³. Le autorità doganali mettono inoltre a disposizione degli operatori economici specifiche linee guida e comunicazioni ufficiali finalizzate a facilitare la corretta applicazione della normativa doganale.

La normativa doganale definisce, infine, anche la figura dell'“esportatore”, generalmente individuato nel soggetto per conto del quale viene presentata la dichiarazione doganale di esportazione e che, al momento dell'accettazione della dichiarazione stessa, risulta proprietario delle merci o titolare di un analogo potere di disposizione sui beni destinati all'esportazione¹³⁴.

¹³¹ C. MURRAY, D. HOLLOWAY, D. TIMSON-HUNT, *Schmitthoff Export Trade: The Law and Practice of International Trade*, 11th ed., Sweet & Maxwell, London, 2007, p. 637.

¹³² C. MURRAY, D. HOLLOWAY, D. TIMSON-HUNT, *Schmitthoff Export Trade: The Law and Practice of International Trade*, 11th ed., Sweet & Maxwell, London, 2007, pp. 642-643.

¹³³ C. MURRAY, D. HOLLOWAY, D. TIMSON-HUNT, *Schmitthoff Export Trade: The Law and Practice of International Trade*, 11th ed., Sweet & Maxwell, London, 2007, p. 643.

¹³⁴ C. MURRAY, D. HOLLOWAY, D. TIMSON-HUNT, *Schmitthoff Export Trade: The Law and Practice of International Trade*, 11th ed., Sweet & Maxwell, London, 2007, p. 643.

3.4.1 Le procedure di dichiarazione doganale

La normativa doganale impone che tutte le merci destinate all'esportazione siano sottoposte a specifiche procedure dichiarative mediante apposita dichiarazione alle autorità competenti, tradizionalmente effettuata attraverso il *Single Administrative Document* (SAD), documento amministrativo unico utilizzato nelle operazioni doganali internazionali¹³⁵. Tale documento svolge funzioni multiple, potendo essere utilizzato nell'ambito delle procedure di esportazione, importazione e transito delle merci.

Le dichiarazioni doganali possono essere presentate direttamente dall'esportatore oppure tramite rappresentanti e agenti doganali specializzati, i quali assistono gli operatori economici nella gestione delle formalità amministrative e nella corretta compilazione della documentazione richiesta. La dichiarazione assume particolare rilievo giuridico, poiché il soggetto che la sottoscrive garantisce la veridicità delle informazioni fornite e la conformità dell'operazione alla normativa applicabile¹³⁶.

L'evoluzione tecnologica ha progressivamente favorito la digitalizzazione delle procedure doganali mediante sistemi elettronici di gestione delle dichiarazioni, contribuendo a rendere più rapide ed efficienti le operazioni di esportazione. In tale contesto, le procedure doganali possono essere distinte in procedure ordinarie e procedure semplificate, queste ultime introdotte per agevolare gli operatori autorizzati attraverso meccanismi di riduzione degli adempimenti amministrativi e accelerazione delle formalità di sdoganamento¹³⁷.

Le procedure di dichiarazione doganale costituiscono uno degli strumenti fondamentali attraverso cui le autorità doganali esercitano il controllo sulle operazioni di importazione ed esportazione delle merci nel commercio internazionale. Attraverso la dichiarazione doganale, infatti, l'operatore economico comunica alle autorità competenti informazioni essenziali relative alla natura, al valore, all'origine e alla destinazione delle merci, consentendo così l'applicazione dei dazi, delle imposte e delle eventuali misure restrittive previste dalla normativa nazionale e internazionale.

Nel commercio internazionale contemporaneo, tali procedure assumono una funzione non soltanto fiscale, ma anche di controllo economico, statistico e di sicurezza, contribuendo alla tutela

¹³⁵ C. MURRAY, D. HOLLOWAY, D. TIMSON-HUNT, *Schmitthoff Export Trade: The Law and Practice of International Trade*, 11th ed., Sweet & Maxwell, London, 2007, p. 643.

¹³⁶ C. MURRAY, D. HOLLOWAY, D. TIMSON-HUNT, *Schmitthoff Export Trade: The Law and Practice of International Trade*, 11th ed., Sweet & Maxwell, London, 2007, p. 644.

¹³⁷ C. MURRAY, D. HOLLOWAY, D. TIMSON-HUNT, *Schmitthoff Export Trade: The Law and Practice of International Trade*, 11th ed., Sweet & Maxwell, London, 2007, p. 644.

del mercato interno, alla prevenzione delle frodi commerciali e al monitoraggio della circolazione delle merci tra differenti ordinamenti giuridici. L'evoluzione delle moderne *supply chains* e la crescente digitalizzazione delle operazioni commerciali hanno inoltre favorito lo sviluppo di sistemi doganali sempre più informatizzati e armonizzati a livello internazionale, finalizzati a rendere più rapide ed efficienti le formalità di sdoganamento pur mantenendo elevati standard di controllo e sicurezza.

Sotto il profilo operativo, la normativa doganale distingue generalmente tra procedure ordinarie e procedure semplificate di dichiarazione. Le prime prevedono il rispetto integrale delle formalità documentali e dei controlli doganali tradizionali, mentre le seconde consentono agli operatori autorizzati di beneficiare di meccanismi di semplificazione amministrativa, quali la riduzione delle informazioni richieste al momento della spedizione, l'utilizzo di dichiarazioni elettroniche o lo svolgimento delle formalità presso i locali dell'impresa. Tali procedure semplificate rispondono all'esigenza di agevolare la fluidità del commercio internazionale e di ridurre i tempi e i costi connessi alle operazioni di importazione ed esportazione.

3.4.1.1 Le procedure ordinarie

Le procedure ordinarie di dichiarazione doganale all'esportazione — comunemente definite *normal declaration procedures* o procedure di *pre-entry* — richiedono che l'esportatore presenti alle autorità doganali la dichiarazione relativa alle merci destinate all'esportazione, utilizzando il *Single Administrative Document* (SAD) oppure, nei casi autorizzati, mediante trasmissione elettronica attraverso il sistema informatico doganale *CHIEF* e il *New Export System* (NES). Nel sistema tradizionale cartaceo, le copie del SAD devono accompagnare le merci presso l'ufficio doganale competente dello Stato nel quale l'esportatore è stabilito. Alcune copie vengono trattenute dalle autorità doganali per finalità amministrative e statistiche, mentre una copia restituita all'esportatore costituisce prova ufficiale dell'avvenuta esportazione, rilevante sia ai fini IVA sia per gli adempimenti doganali¹³⁸.

Nel caso in cui le merci attraversino altri Stati membri dell'Unione Europea prima di uscire definitivamente dal territorio doganale unionale, la documentazione deve essere presentata anche presso l'ufficio doganale di uscita finale, al fine di verificare l'effettiva esportazione delle merci e certificarne l'uscita fisica dal territorio europeo. Per le spedizioni di valore ridotto e non soggette a restrizioni o divieti, la normativa prevede invece procedure semplificate che consentono di

¹³⁸ C. MURRAY, D. HOLLOWAY, D. TIMSON-HUNT, *Schmitthoff Export Trade: The Law and Practice of International Trade*, 11th ed., Sweet & Maxwell, London, 2007, p. 644.

effettuare la dichiarazione direttamente presso l'ufficio di uscita, riducendo gli adempimenti amministrativi a carico dell'esportatore¹³⁹.

L'introduzione dei sistemi elettronici di gestione doganale ha inoltre progressivamente sostituito la documentazione cartacea con dichiarazioni telematiche o formulari semplificati equivalenti al SAD. Nei casi in cui le merci esportate debbano transitare attraverso altri Stati membri, il trasporto deve generalmente avvenire nell'ambito del sistema di transito comunitario, mediante apposite procedure elettroniche coordinate a livello unionale¹⁴⁰.

3.4.1.2 Le procedure semplificate

Accanto alle procedure ordinarie, il diritto doganale europeo prevede anche procedure semplificate finalizzate ad agevolare e velocizzare le operazioni di esportazione. Tali procedure consentono, in determinate circostanze, di beneficiare di controlli più rapidi o della possibilità di presentare informazioni ridotte al momento della spedizione delle merci¹⁴¹. In origine tali semplificazioni non erano applicabili alle merci soggette a dazi o controlli specifici; tuttavia, con l'evoluzione della normativa doganale europea, le limitazioni sono state progressivamente ridotte, rimanendo escluse principalmente le merci proibite o soggette a particolari restrizioni¹⁴².

Il *Community Customs Code* disciplina tre principali tipologie di procedure semplificate: la procedura di dichiarazione incompleta (*incomplete declaration procedure*), la procedura di dichiarazione semplificata (*simplified declaration procedure*) e il sistema di sdoganamento presso i locali dell'operatore (*local clearance*)¹⁴³.

3.4.2 La disciplina documentale e operativa delle procedure doganali internazionali

Le operazioni di commercio internazionale comportano normalmente almeno due procedure doganali: una all'esportazione e una all'importazione. In fase di esportazione può essere necessario ottenere specifiche autorizzazioni o licenze, soprattutto nel caso di merci considerate sensibili sotto

¹³⁹ C. MURRAY, D. HOLLOWAY, D. TIMSON-HUNT, *Schmitthoff Export Trade: The Law and Practice of International Trade*, 11th ed., Sweet & Maxwell, London, 2007, pp. 644-645.

¹⁴⁰ C. MURRAY, D. HOLLOWAY, D. TIMSON-HUNT, *Schmitthoff Export Trade: The Law and Practice of International Trade*, 11th ed., Sweet & Maxwell, London, 2007, p. 645.

¹⁴¹ C. MURRAY, D. HOLLOWAY, D. TIMSON-HUNT, *Schmitthoff Export Trade: The Law and Practice of International Trade*, 11th ed., Sweet & Maxwell, London, 2007, p. 645.

¹⁴² *Ibidem*.

¹⁴³ C. MURRAY, D. HOLLOWAY, D. TIMSON-HUNT, *Schmitthoff Export Trade: The Law and Practice of International Trade*, 11th ed., Sweet & Maxwell, London, 2007, p. 645.

il profilo politico, strategico o tecnologico, come armamenti, prodotti chimici o beni ad alta tecnologia. In fase di importazione, invece, assumono particolare rilievo il pagamento dei dazi e delle imposte doganali, nonché il rispetto delle formalità richieste dalle autorità competenti¹⁴⁴. La scelta dell'*Incoterm* incide direttamente sulla ripartizione delle responsabilità tra esportatore e importatore, determinando quale delle parti debba occuparsi delle formalità doganali, del pagamento dei tributi e dei rischi connessi all'eventuale impossibilità giuridica o materiale di ottenere lo sdoganamento delle merci¹⁴⁵.

Nel sistema del commercio internazionale assume particolare importanza la *World Customs Organization* (WCO), organizzazione intergovernativa con sede a Bruxelles che promuove l'armonizzazione delle procedure doganali a livello globale. Attraverso standard tecnici e linee guida operative, la WCO contribuisce alla standardizzazione delle formalità doganali e alla semplificazione delle operazioni di importazione ed esportazione¹⁴⁶.

Nella prassi commerciale, gli operatori economici si avvalgono frequentemente di intermediari specializzati, quali i *customs brokers*, incaricati di gestire i rapporti con le autorità doganali per conto dell'esportatore o dell'importatore¹⁴⁷. Tali soggetti svolgono una funzione essenziale nell'ambito delle procedure di sdoganamento, assistendo le imprese nella compilazione della documentazione, nella classificazione delle merci e nel calcolo dei dazi applicabili.

La determinazione dell'ammontare dei dazi dipende da diversi fattori, tra cui il valore delle merci, la loro classificazione doganale e il Paese di origine. In particolare, il valore doganale viene generalmente individuato sulla base del prezzo concordato tra esportatore e importatore nella fattura commerciale, conformemente ai criteri previsti dal *GATT Customs Valuation Code*¹⁴⁸. Il valore dichiarato può tuttavia essere oggetto di controlli da parte delle autorità doganali, soprattutto nei casi in cui vi siano sospetti di frode, sottovalutazione o pratiche di dumping commerciale.

Le merci vengono, inoltre, classificate secondo l'*Harmonised Commodity Description and Coding System* (*Harmonised System*), elaborato dalla WCO, che suddivide i prodotti in migliaia di categorie identificate da specifici codici doganali. Tale classificazione assume particolare rilievo poiché incide direttamente sull'applicazione dei dazi e delle restrizioni commerciali.

¹⁴⁴ G. JIMÉNEZ, *ICC Guide to Export-Import Basics. The Legal, Financial and Transport Aspects of International Trade*, International Chamber of Commerce, Paris, 2012, pp. 190.

¹⁴⁵ *Ibidem*.

¹⁴⁶ G. JIMÉNEZ, *ICC Guide to Export-Import Basics. The Legal, Financial and Transport Aspects of International Trade*, International Chamber of Commerce, Paris, 2012, p. 190.

¹⁴⁷ G. JIMÉNEZ, *ICC Guide to Export-Import Basics. The Legal, Financial and Transport Aspects of International Trade*, International Chamber of Commerce, Paris, 2012, p. 190.

¹⁴⁸ G. JIMÉNEZ, *ICC Guide to Export-Import Basics. The Legal, Financial and Transport Aspects of International Trade*, International Chamber of Commerce, Paris, 2012, pp. 190-191.

Un ulteriore elemento fondamentale è rappresentato dall'origine delle merci, dalla quale possono dipendere trattamenti tariffari preferenziali previsti da accordi commerciali internazionali o dal *Generalised System of Preferences* (GSP). L'origine viene normalmente attestata mediante il certificato di origine rilasciato dalle camere di commercio o da altre autorità competenti¹⁴⁹. Nei prodotti manifatturieri complessi, contenenti componenti provenienti da diversi Paesi, la determinazione dell'origine può risultare particolarmente articolata e dipendere sia dai processi produttivi effettuati sia dalla percentuale di valore aggiunto realizzata nel Paese esportatore¹⁵⁰.

Nel commercio internazionale assumono, infine, notevole importanza anche i *bonded warehouses*, ossia depositi doganali autorizzati nei quali le merci importate possono essere conservate temporaneamente senza immediato pagamento dei dazi¹⁵¹. Tali strutture consentono agli importatori di differire il pagamento dei tributi doganali, ispezionare le merci prima dell'immissione in commercio o procedere eventualmente alla riesportazione dei beni, ottenendo così significativi vantaggi economici e finanziari.

4. La gestione del rischio nel trasporto internazionale

Per “gestione del rischio nel trasporto internazionale” si intende l'insieme delle attività, degli strumenti giuridici e delle procedure operative finalizzate a prevenire, limitare e disciplinare i rischi connessi alla movimentazione internazionale delle merci. Nell'ambito del commercio globale, il trasporto internazionale espone infatti esportatori, importatori, vettori e operatori logistici a numerose criticità, derivanti dalla complessità delle operazioni di trasporto, dalla pluralità degli ordinamenti coinvolti e dalla necessità di coordinare differenti modalità di trasporto e sistemi documentali.

4.1 I rischi del commercio internazionale

Nel commercio internazionale, il trasporto delle merci rappresenta una fase particolarmente complessa e delicata, caratterizzata dalla presenza di molteplici rischi logistici, giuridici, documentali e doganali. La globalizzazione dei mercati e l'evoluzione delle moderne *supply chains* hanno, infatti, aumentato le criticità connesse alla movimentazione internazionale delle merci,

¹⁴⁹ G. JIMÉNEZ, *ICC Guide to Export-Import Basics. The Legal, Financial and Transport Aspects of International Trade*, International Chamber of Commerce, Paris, 2012, p. 191.

¹⁵⁰ *Ibidem*.

¹⁵¹ G. JIMÉNEZ, *ICC Guide to Export-Import Basics. The Legal, Financial and Transport Aspects of International Trade*, International Chamber of Commerce, Paris, 2012, pp. 191-192.

imponendo agli operatori economici l'adozione di strumenti sempre più efficaci di gestione e prevenzione del rischio.

Accanto ai rischi tradizionali, quali perdita, ritardo o danneggiamento delle merci, assumono particolare rilevanza anche le problematiche legate alla documentazione commerciale, ai controlli doganali, alla sicurezza internazionale e alla conformità normativa. In tale contesto, gli strumenti assicurativi, le convenzioni internazionali e i contratti di trasporto svolgono una funzione essenziale nella ripartizione dei rischi e delle responsabilità tra esportatori, importatori, vettori e spedizionieri, contribuendo a garantire maggiore certezza e sicurezza nelle operazioni commerciali internazionali.

4.1.1 I rischi logistici

I rischi logistici sono l'insieme degli eventi dannosi o delle criticità operative che possono verificarsi durante la movimentazione, il trasporto, lo stoccaggio e la distribuzione delle merci lungo la *supply chain* internazionale. Tali rischi derivano dalla complessità delle operazioni logistiche e dalla necessità di coordinare una pluralità di soggetti, mezzi di trasporto, infrastrutture e procedure amministrative distribuite in differenti Paesi¹⁵².

Tra i principali rischi assume particolare rilevanza il furto delle merci (*cargo theft*), fenomeno che rappresenta una delle maggiori criticità della logistica internazionale contemporanea, soprattutto per prodotti facilmente rivendibili, quali dispositivi elettronici, farmaci, telefoni cellulari o beni di elevato valore commerciale¹⁵³. Il furto può manifestarsi in forme differenti. Si distingue anzitutto il *pilferage*, consistente in sottrazioni occasionali e opportunistiche di piccole quantità di merce, spesso favorite dalla facile identificazione del contenuto degli imballaggi¹⁵⁴. Vi è poi il cosiddetto *organized theft*, ossia il furto pianificato dell'intero carico da parte di gruppi criminali organizzati, frequentemente supportati da soggetti interni alla *supply chain*¹⁵⁵. Infine, particolare rilevanza assume il *system's theft*, realizzato mediante manipolazione dei sistemi informatici e della

¹⁵² P. A. DAVID, *International Logistics: The Management of International Trade Operations*, Baldwin Wallace University, 2021, pp. 358-359.

¹⁵³ P. A. DAVID, *International Logistics: The Management of International Trade Operations*, Baldwin Wallace University, 2021, p. 359.

¹⁵⁴ P. A. DAVID, *International Logistics: The Management of International Trade Operations*, Baldwin Wallace University, 2021, p. 359.

¹⁵⁵ P. A. DAVID, *International Logistics: The Management of International Trade Operations*, Baldwin Wallace University, 2021, p. 359.

documentazione logistica al fine di sottrarre le merci senza immediata individuazione dell'illecito¹⁵⁶.

4.1.1.1 I rischi logistici connessi al trasporto marittimo

Il trasporto marittimo internazionale espone le merci a numerosi rischi e pericoli, significativamente superiori rispetto a quelli tipici del trasporto nazionale terrestre. Ciò dipende principalmente dalla complessità delle operazioni logistiche internazionali, che comportano il coinvolgimento di più vettori e il continuo trasferimento delle merci tra differenti modalità di trasporto nelle fasi di *pre-carriage*, *main carriage* e *on-carriage*. Ogni movimentazione del carico — carico, scarico, trasbordo o stoccaggio — aumenta, infatti, il rischio di danneggiamento delle merci.

Particolarmente rilevanti risultano i cosiddetti *cargo movements*, ossia le continue sollecitazioni fisiche alle quali le merci vengono sottoposte durante il viaggio marittimo¹⁵⁷. I container vengono frequentemente movimentati mediante gru, carrelli elevatori e sistemi di caricazione automatizzata, subendo urti, vibrazioni, inclinazioni e brusche accelerazioni. Durante la navigazione, inoltre, le oscillazioni della nave dovute al moto ondoso possono raggiungere livelli considerevoli, soprattutto in condizioni meteorologiche avverse, sottoponendo il carico a migliaia di movimenti ripetuti nel corso della traversata¹⁵⁸. Tali circostanze rendono essenziale l'utilizzo di adeguate tecniche di imballaggio e fissaggio delle merci all'interno dei container.

Tra i principali rischi del trasporto marittimo assume particolare rilievo anche il danno da acqua (*water damage*)¹⁵⁹. Le tempeste, le onde di grande intensità e l'esposizione del carico agli agenti atmosferici possono provocare infiltrazioni nei container o nelle stive della nave, con conseguenti deterioramenti delle merci trasportate. Ulteriori danni possono derivare dall'umidità interna ai container, fenomeno noto come *container sweat*¹⁶⁰, determinato dalla condensazione che si forma all'interno del container a causa delle variazioni di temperatura e umidità durante il

¹⁵⁶ P. A. DAVID, *International Logistics: The Management of International Trade Operations*, Baldwin Wallace University, 2021, p. 359.

¹⁵⁷ P. A. DAVID, *International Logistics: The Management of International Trade Operations*, Baldwin Wallace University, 2021, p. 360.

¹⁵⁸ P. A. DAVID, *International Logistics: The Management of International Trade Operations*, Baldwin Wallace University, 2021, p. 361.

¹⁵⁹ P. A. DAVID, *International Logistics: The Management of International Trade Operations*, Baldwin Wallace University, 2021, p. 362.

¹⁶⁰ P. A. DAVID, *International Logistics: The Management of International Trade Operations*, Baldwin Wallace University, 2021, pp. 362-363.

viaggio. Tali problematiche risultano particolarmente frequenti nel trasporto di prodotti agricoli, forestali o comunque sensibili all'umidità.

Un altro rischio significativo è rappresentato dalla perdita dei container in mare (*overboard losses*), fenomeno che può verificarsi durante le tempeste o a causa dell'instabilità del carico¹⁶¹. I container collocati sui ponti delle navi possono, infatti, cadere in mare per effetto del cedimento dei sistemi di fissaggio o dello spostamento delle merci al loro interno. In alcuni casi, il comandante può, inoltre, disporre volontariamente il *jettison*¹⁶², ossia il getto in mare di parte del carico al fine di salvaguardare la sicurezza della nave e del restante carico. In tali ipotesi trova applicazione il principio della *general average*, in base al quale le perdite vengono ripartite tra tutti i soggetti interessati alla spedizione.

Particolarmente pericolosi risultano anche gli incendi a bordo delle navi container, spesso collegati al trasporto di merci pericolose o *hazardous goods*. La presenza di sostanze chimiche, materiali infiammabili o esplosivi può infatti provocare incendi o esplosioni di vasta portata, aggravati dalla difficoltà di intervento nelle moderne navi portacontainer¹⁶³.

Infine, sebbene meno frequenti, rimangono possibili eventi estremamente gravi quali l'affondamento (*sinking*) o il capovolgimento (*capsizing*) della nave, causati da condizioni meteorologiche eccezionali, errori umani o problemi strutturali dell'imbarcazione¹⁶⁴. Tali eventi possono determinare la perdita totale del carico e comportano conseguenze economiche particolarmente rilevanti per tutti i soggetti coinvolti nella catena del trasporto internazionale.

¹⁶¹ P. A. DAVID, *International Logistics: The Management of International Trade Operations*, Baldwin Wallace University, 2021, pp. 365-366.

¹⁶² La perdita dei container in mare non costituisce sempre il risultato di eventi accidentali. Nel diritto marittimo internazionale è infatti riconosciuto al comandante della nave il potere di disporre volontariamente il getto in mare (*jettison*) di parte del carico qualora tale misura risulti necessaria per salvaguardare la sicurezza dell'imbarcazione, dell'equipaggio e delle restanti merci trasportate. Tale decisione può rendersi necessaria, ad esempio, per alleggerire la nave durante condizioni meteorologiche particolarmente avverse, eliminare container divenuti instabili o pericolosi a seguito dello spostamento del carico, oppure consentire il disincaglio dell'imbarcazione.

L'istituto del *jettison* rappresenta una delle più antiche manifestazioni del principio solidaristico che caratterizza il diritto della navigazione e trova il proprio completamento nella disciplina della *general average* (avaria comune). In forza di tale principio, il sacrificio volontariamente imposto ad una parte del carico nell'interesse comune della spedizione non rimane a carico esclusivo del proprietario delle merci perdute, ma viene ripartito proporzionalmente tra tutti i soggetti che hanno tratto beneficio dal salvataggio della nave e del restante carico. Ne consegue che gli operatori economici le cui merci siano state preservate contribuiscono economicamente alla compensazione delle perdite subite dai proprietari del carico gettato in mare, secondo un meccanismo di ripartizione collettiva del danno tradizionalmente radicato nella prassi marittima internazionale. Sul punto, v. in particolare P. A. DAVID, *International Logistics: The Management of International Trade Operations*, Baldwin Wallace University, 2021, p. 367.

¹⁶³ P. A. DAVID, *International Logistics: The Management of International Trade Operations*, Baldwin Wallace University, 2021, p. 367.

¹⁶⁴ P. A. DAVID, *International Logistics: The Management of International Trade Operations*, Baldwin Wallace University, 2021, p. 368.

4.1.2 I rischi connessi alla *supply chain* internazionale

La gestione della *supply chain internazionale* costituisce oggi uno degli aspetti più complessi del commercio globale, poiché implica il coordinamento di una pluralità di attività logistiche, operative e documentali distribuite tra differenti Paesi, operatori economici e modalità di trasporto. L'evoluzione della logistica internazionale ha progressivamente ampliato il tradizionale concetto di *logistics*, originariamente riferito principalmente alla movimentazione fisica delle merci, fino a ricomprendere il più ampio concetto di *supply chain management*, inteso quale sistema integrato di pianificazione, coordinamento e controllo dell'intera catena di approvvigionamento internazionale¹⁶⁵.

Nel contesto internazionale, la *supply chain* comprende non soltanto le attività di trasporto, imballaggio, magazzinaggio e distribuzione delle merci, ma anche il coordinamento tra produttori, fornitori, vettori, spedizionieri, intermediari logistici, compagnie assicurative, istituti bancari e autorità doganali¹⁶⁶. Tale articolazione determina inevitabilmente un aumento dei rischi operativi e delle criticità connesse alla movimentazione internazionale delle merci.

Per questi motivi tra i principali rischi della *supply chain* internazionale assumono particolare rilievo le problematiche legate alla complessità dei trasporti internazionali. Le merci vengono frequentemente trasferite tra differenti modalità di trasporto — marittima, aerea, stradale o ferroviaria — e coinvolgono numerosi vettori e terminal logistici. Ogni fase del trasporto comporta operazioni di carico, scarico, trasbordo e stoccaggio che aumentano il rischio di ritardi, perdita, danneggiamento o sottrazione delle merci¹⁶⁷.

Ulteriori criticità derivano dalla pluralità degli intermediari coinvolti nelle operazioni internazionali. Anche, compagnie assicurative, spedizionieri, *freight forwarders* e autorità doganali richiedono, infatti, una notevole quantità di documentazione commerciale e di trasporto, aumentando il rischio di errori documentali, irregolarità amministrative o ritardi nello sdoganamento delle merci¹⁶⁸.

La dimensione internazionale della *supply chain* comporta, inoltre, rischi giuridici e regolatori particolarmente significativi. Le operazioni commerciali internazionali risultano, infatti, soggette a differenti normative nazionali in materia doganale, fiscale, contrattuale e di sicurezza,

¹⁶⁵ P. A. DAVID, *International Logistics: The Management of International Trade Operations*, Baldwin Wallace University, 2021, p. 52.

¹⁶⁶ P. A. DAVID, *International Logistics: The Management of International Trade Operations*, Baldwin Wallace University, 2021, p. 53.

¹⁶⁷ *Ibidem*.

¹⁶⁸ P. A. DAVID, *International Logistics: The Management of International Trade Operations*, Baldwin Wallace University, 2021, p. 54.

imponendo agli operatori economici la necessità di coordinare sistemi normativi spesso eterogenei¹⁶⁹. L'attraversamento delle frontiere determina difatti l'applicazione di procedure doganali complesse, controlli sulle merci, obblighi dichiarativi e restrizioni commerciali che possono incidere sensibilmente sulla rapidità e sull'efficienza della catena logistica.

Particolare rilevanza assumono anche i rischi finanziari e assicurativi connessi al commercio internazionale. Le operazioni di pagamento internazionale, l'esposizione alle oscillazioni valutarie e la necessità di assicurare le merci contro eventi dannosi richiedono infatti strumenti di tutela più sofisticati rispetto a quelli normalmente utilizzati nelle operazioni domestiche.

La gestione della *supply chain internazionale* risulta ulteriormente complicata dalla crescente attenzione verso la sicurezza, la sostenibilità e la conformità normativa (*compliance*). Il trasporto di merci pericolose (*hazardous goods*), la protezione delle spedizioni contro furti o manomissioni, la sicurezza informatica dei sistemi logistici e la necessità di ridurre l'impatto ambientale delle attività di trasporto rappresentano oggi elementi essenziali nella pianificazione e nel controllo delle operazioni commerciali internazionali¹⁷⁰.

4.2 L'assicurazione delle merci nel trasporto internazionale

L'assicurazione delle merci nel trasporto internazionale ha la funzione di proteggere esportatori, importatori e operatori logistici dai rischi connessi alla movimentazione delle merci, quali perdita, furto, danneggiamento o ritardo nella consegna. Essa assume particolare importanza nel commercio internazionale sia per l'elevata complessità delle operazioni di trasporto sia per i limiti di responsabilità previsti dalle convenzioni internazionali applicabili ai vettori. Una delle principali criticità dell'assicurazione internazionale delle merci consiste nel garantire che la copertura assicurativa scelta corrisponda effettivamente alle esigenze dell'operatore economico, sia esso esportatore o importatore. Non di rado, infatti, le imprese si accorgono dell'inadeguatezza della polizza soltanto dopo il verificarsi del danno. Tale problematica deriva soprattutto dalla particolare complessità delle polizze utilizzate nel trasporto internazionale delle merci e dalla specificità dei rischi che caratterizzano le operazioni di trasporto internazionale.

¹⁶⁹ P. A. DAVID, *International Logistics: The Management of International Trade Operations*, Baldwin Wallace University, 2021, p. 54.

¹⁷⁰ P. A. DAVID, *International Logistics: The Management of International Trade Operations*, Baldwin Wallace University, 2021, pp. 55-56.

4.2.1 La *marine cargo insurance*

Nel commercio internazionale un'impresa operante nel commercio internazionale — sia essa esportatrice o importatrice — interessata a trasferire, in tutto o in parte, i rischi connessi al trasporto delle merci, ricorre generalmente alla *marine cargo insurance*, ossia all'assicurazione del carico marittimo. Tale forma di copertura ha principalmente la funzione di proteggere l'operatore economico dai danni subiti dalle merci durante il trasporto, nonché dalle eventuali obbligazioni derivanti dall'istituto della *general average* (avaria comune)¹⁷¹.

Le origini dell'assicurazione marittima sono strettamente legate allo sviluppo del commercio internazionale via mare e risalgono già al XVI secolo, quando le prime polizze assicurative coprivano i principali rischi della navigazione, quali tempeste, incendi e *jettison*. Con l'espansione dei traffici commerciali europei, Londra divenne progressivamente il principale centro dell'assicurazione marittima internazionale, favorendo la formazione di una disciplina sempre più strutturata¹⁷². L'evoluzione del settore culminò nel *Marine Insurance Act* del 1906, ancora oggi fondamentale nel diritto delle assicurazioni marittime. In tale contesto assunsero particolare importanza *Lloyd's of London* e il mercato assicurativo londinese, che contribuirono alla standardizzazione delle moderne polizze di *marine cargo insurance*¹⁷³.

Ad oggi, nel sistema assicurativo internazionale, si distinguono principalmente due grandi categorie di polizze destinate alla copertura dei rischi del trasporto marittimo e aereo. La prima è rappresentata dalle *Institute Marine Cargo Clauses*, elaborate secondo il diritto britannico e successivamente aggiornate nel 1982 e nel 2009 al fine di modernizzarne il linguaggio e precisarne il contenuto normativo¹⁷⁴. Tali polizze, predisposte dall'*Institute of London Underwriters* — oggi *International Underwriting Association of London* — costituiscono il principale modello assicurativo internazionale e si articolano nelle clausole *Coverage A*, *B* e *C*, caratterizzate da differenti livelli di copertura del rischio¹⁷⁵.

Accanto a queste operano le tradizionali polizze sviluppatesi prevalentemente nella prassi assicurativa statunitense, quali le *all-risks policies*, le *with-average policies* e le *free-of-particular-*

¹⁷¹ P. A. DAVID, *International Logistics: The Management of International Trade Operations*, Baldwin Wallace University, 2021, p. 387.

¹⁷² J. DUNT, *Marine Cargo Insurance*, II ed., Clyde & Co LLP – Institute of Maritime Law, University of Southampton, 2016, p. 1.

¹⁷³ J. DUNT, *Marine Cargo Insurance*, II ed., Clyde & Co LLP – Institute of Maritime Law, University of Southampton, 2016, pp. 1-2.

¹⁷⁴ P. A. DAVID, *International Logistics: The Management of International Trade Operations*, Baldwin Wallace University, 2021, p. 387.

¹⁷⁵ P. A. DAVID, *International Logistics: The Management of International Trade Operations*, Baldwin Wallace University, 2021, p. 387.

average policies, generalmente meno uniformi rispetto alle *Institute Clauses* e caratterizzate dalla presenza di clausole sia tradizionali sia moderne¹⁷⁶.

Entrambe le categorie di polizze possono inoltre essere integrate mediante clausole aggiuntive volte ad estendere la copertura assicurativa a rischi specifici, quali scioperi, sommosse, disordini civili o altri eventi straordinari¹⁷⁷. Ciò consente agli operatori del commercio internazionale di adattare la tutela assicurativa alle concrete esigenze della singola operazione commerciale e alle peculiarità del trasporto effettuato.

4.2.2 L'assicurazione del trasporto aereo

L'assicurazione del carico aereo (*air cargo insurance*) presenta caratteristiche differenti rispetto alla tradizionale assicurazione marittima. A differenza della *marine insurance*, che trova il proprio principale riferimento normativo nel *Marine Insurance Act* del 1906, l'assicurazione del trasporto aereo delle merci non si fonda su una disciplina unitaria, ma costituisce una combinazione di assicurazione contro i danni alle merci e assicurazione della responsabilità del vettore¹⁷⁸.

La *cargo property insurance* ha la funzione di proteggere il proprietario delle merci contro il rischio di perdita o danneggiamento del carico durante il trasporto aereo. Tale copertura viene generalmente realizzata mediante le *Institute Cargo Clauses (Air)*, considerate una derivazione delle più diffuse *Institute Cargo Clauses* applicate al trasporto marittimo¹⁷⁹. Sebbene alcuni vettori aerei offrano direttamente forme di assicurazione sulle merci trasportate, gli operatori economici preferiscono frequentemente ricorrere alle clausole assicurative standard di matrice inglese, considerate più consolidate e affidabili nella prassi internazionale.

Accanto alla tutela del carico assume rilievo anche la *cargo liability insurance*, ossia l'assicurazione della responsabilità del vettore aereo nei confronti degli interessi del carico. Tali coperture sono generalmente predisposte dal mercato assicurativo aeronautico e vengono inserite all'interno delle polizze *all risks* dei vettori, consentendo una protezione unitaria rispetto alle responsabilità derivanti dal trasporto di merci, passeggeri, posta e danni verso terzi¹⁸⁰.

¹⁷⁶ P. A. DAVID, *International Logistics: The Management of International Trade Operations*, Baldwin Wallace University, 2021, p. 387.

¹⁷⁷ P. A. DAVID, *International Logistics: The Management of International Trade Operations*, Baldwin Wallace University, 2021, pp. 387-388.

¹⁷⁸ M. A. CLARKE, G. LELOUDAS, *Air Cargo Insurance*, Informa Law from Routledge, 2016, p. 25.

¹⁷⁹ M. A. CLARKE, G. LELOUDAS, *Air Cargo Insurance*, Informa Law from Routledge, 2016, p. 25.

¹⁸⁰ M. A. CLARKE, G. LELOUDAS, *Air Cargo Insurance*, Informa Law from Routledge, 2016, p. 25.

Nel settore aeronautico, tuttavia, l'assicurazione del carico non ha mai rivestito quella posizione centrale e storicamente dominante che caratterizza invece il trasporto marittimo. Anche le principali convenzioni internazionali in materia di trasporto aereo — dalla Convenzione di Varsavia fino alla Convenzione di Montreal del 1999 — hanno tradizionalmente concentrato la propria attenzione soprattutto sulla tutela dei passeggeri e sulla responsabilità del vettore nei loro confronti, relegando la disciplina relativa al trasporto delle merci e alla protezione degli interessi del carico ad un ruolo maggiormente marginale e accessorio¹⁸¹.

Un ruolo significativo è stato, inoltre, svolto dall'introduzione, ad opera della Convenzione di Montreal e dei protocolli precedenti, di limiti di responsabilità rigidi e non superabili (*unbreakable limits of liability*)¹⁸², che hanno consentito agli assicuratori di valutare con maggiore precisione i rischi economici connessi al trasporto aereo delle merci. Ciò ha progressivamente ridotto l'incertezza assicurativa nel settore e favorito una più prevedibile gestione delle richieste risarcitorie relative ai danni al carico aereo.

4.3 La responsabilità dei soggetti coinvolti nel trasporto

Nel trasporto internazionale delle merci, la corretta individuazione delle responsabilità dei soggetti coinvolti assume un ruolo fondamentale ai fini della gestione dei rischi, della tutela delle merci e della ripartizione delle conseguenze economiche derivanti da eventuali danni, ritardi o perdite verificatisi durante il trasferimento dei beni. La complessità delle moderne operazioni commerciali internazionali comporta infatti l'intervento di una pluralità di operatori — vettori, spedizionieri, esportatori, importatori e altri intermediari logistici — ciascuno dei quali assume specifici obblighi giuridici nell'ambito della catena del trasporto.

In tale contesto, particolare rilievo assume innanzitutto la responsabilità del vettore, generalmente tenuto a garantire la corretta esecuzione del trasporto e la custodia delle merci durante il viaggio, nei limiti previsti dalle convenzioni internazionali applicabili alle diverse modalità di trasporto. Accanto al vettore opera frequentemente lo spedizioniere, il quale svolge funzioni di organizzazione e coordinamento logistico e può assumere differenti livelli di responsabilità a seconda dell'attività concretamente esercitata e degli obblighi contrattualmente assunti.

Anche l'esportatore e, più in generale, l'imprenditore coinvolto nell'operazione commerciale internazionale rivestono un ruolo centrale sotto il profilo della responsabilità,

¹⁸¹ M. A. CLARKE, G. LELOUDAS, *Air Cargo Insurance*, Informa Law from Routledge, 2016, p. 26.

¹⁸² M. A. CLARKE, G. LELOUDAS, *Air Cargo Insurance*, Informa Law from Routledge, 2016, pp. 26-27.

soprattutto in relazione alla corretta preparazione della documentazione commerciale e doganale, all'imballaggio delle merci, alla conformità normativa dei prodotti e alla gestione dei rischi contrattuali e assicurativi connessi alla circolazione internazionale dei beni.

4.3.1 La responsabilità del vettore

La responsabilità del vettore nel trasporto internazionale delle merci è disciplinata da una pluralità di convenzioni internazionali, ciascuna applicabile in relazione alla specifica modalità di trasporto considerata. Tale frammentazione normativa contribuisce a rendere particolarmente complessa la determinazione concreta degli obblighi del vettore e dei limiti della sua responsabilità, anche in considerazione del fatto che non tutte le convenzioni godono di un'applicazione uniforme a livello globale¹⁸³.

Nonostante le differenze tra i vari regimi convenzionali, possono essere individuati alcuni principi comuni. In primo luogo, la responsabilità del vettore risulta normalmente soggetta a limiti risarcitori predeterminati, generalmente calcolati sulla base del peso della merce o del numero dei colli trasportati. Ciò comporta che, in caso di perdita o danneggiamento del carico, il risarcimento ottenibile dal proprietario delle merci possa risultare significativamente inferiore al valore economico effettivo della spedizione.

Nel trasporto marittimo, le Regole dell'Aja e dell'Aja-Visby impongono, inoltre, al vettore l'obbligo di esercitare la necessaria *due diligence* al fine di garantire la navigabilità della nave (*seaworthiness*), l'idoneità dei locali di carico e la corretta esecuzione delle operazioni di caricazione, custodia e scaricazione delle merci¹⁸⁴. Accanto a tali obblighi, le medesime convenzioni prevedono, tuttavia, numerose cause di esonero dalla responsabilità del vettore. Tra queste rientrano gli eventi di forza maggiore e i casi fortuiti, quali incendi, tempeste, guerre, scioperi o altri pericoli del mare, nonché i danni derivanti da difetti intrinseci delle merci o del loro imballaggio¹⁸⁵. Le convenzioni marittime riconoscono, inoltre, tradizionalmente specifiche immunità per gli errori di navigazione o per la negligenza dell'equipaggio nella conduzione della nave.

¹⁸³ G. JIMÉNEZ, *ICC Guide to Export-Import Basics. The Legal, Financial and Transport Aspects of International Trade*, International Chamber of Commerce, Paris, 2012, p. 167.

¹⁸⁴ G. JIMÉNEZ, *ICC Guide to Export-Import Basics. The Legal, Financial and Transport Aspects of International Trade*, International Chamber of Commerce, Paris, 2012, p. 167.

¹⁸⁵ G. JIMÉNEZ, *ICC Guide to Export-Import Basics. The Legal, Financial and Transport Aspects of International Trade*, International Chamber of Commerce, Paris, 2012, p. 168.

Particolare rilievo assumono anche le limitazioni di carattere procedurale. Le azioni risarcitorie nei confronti del vettore devono infatti essere esercitate entro termini rigorosamente stabiliti dalle convenzioni applicabili o dalla legge nazionale competente¹⁸⁶. Per tale ragione, il destinatario che riceva merci visibilmente danneggiate è tenuto a contestare immediatamente il danno mediante riserva scritta nei confronti del vettore e, ove presente, dell'assicuratore.

L'ampiezza delle limitazioni e delle immunità riconosciute ai vettori internazionali evidenzia l'importanza fondamentale dell'assicurazione delle merci nel commercio internazionale, quale principale strumento di tutela economica contro i rischi derivanti dal trasporto internazionale dei beni.

4.3.2 La responsabilità dello spedizioniere

Lo spedizioniere (*freight forwarder*) riveste un ruolo centrale nell'ambito del commercio internazionale, soprattutto in considerazione della crescente complessità delle operazioni logistiche e della molteplicità delle possibili soluzioni di trasporto. La varietà delle modalità di spedizione, dei percorsi disponibili, delle formalità doganali e della documentazione richiesta rende, infatti, spesso necessario il ricorso a soggetti specializzati nell'organizzazione delle spedizioni internazionali. In termini semplificativi, lo spedizioniere può essere descritto come una sorta di “*travel agent*”¹⁸⁷ delle merci, poiché egli individua le rotte più adeguate, coordina i vettori, calcola i costi della spedizione e cura la predisposizione della documentazione necessaria per l'esportazione, il trasporto e lo sdoganamento delle merci nei diversi ordinamenti coinvolti. Il settore degli spedizionieri si caratterizza, inoltre, per una struttura particolarmente frammentata, nella quale convivono grandi operatori globali e imprese altamente specializzate in specifici segmenti del mercato logistico, quali il trasporto di merci pericolose, animali vivi o carichi eccezionali.

Sotto il profilo giuridico, la responsabilità dello spedizioniere varia in funzione del ruolo concretamente assunto nell'operazione di trasporto. In linea generale, egli può operare sia come semplice intermediario (*agent*), sia come soggetto che assume direttamente l'organizzazione del trasporto (*principal* o *contracting carrier*), con conseguenze profondamente differenti sul piano della responsabilità¹⁸⁸. Quando agisce come agente, lo spedizioniere svolge attività per conto e

¹⁸⁶ G. JIMÉNEZ, *ICC Guide to Export-Import Basics. The Legal, Financial and Transport Aspects of International Trade*, International Chamber of Commerce, Paris, 2012, p. 168.

¹⁸⁷ P. A. DAVID, *International Logistics: The Management of International Trade Operations*, Baldwin Wallace University, 2021, p. 504.

¹⁸⁸ G. JIMÉNEZ, *ICC Guide to Export-Import Basics. The Legal, Financial and Transport Aspects of International Trade*, International Chamber of Commerce, Paris, 2012, p. 170.

secondo le istruzioni dell'esportatore, dell'importatore o del vettore, limitandosi prevalentemente a coordinare i servizi necessari all'esecuzione della spedizione — quali imballaggio, deposito, movimentazione, trasporto e sdoganamento — e fungendo da intermediario tra il cliente e i diversi operatori logistici coinvolti¹⁸⁹. In tale ipotesi, i rapporti contrattuali vengono normalmente conclusi direttamente tra il cliente e i singoli prestatori di servizi; di conseguenza, lo spedizioniere non risponde, in linea generale, degli errori o degli inadempimenti imputabili ai terzi incaricati, salvo che il danno derivi da una propria negligenza, da errori organizzativi, dalla violazione degli obblighi informativi o dall'inosservanza delle istruzioni ricevute¹⁹⁰. La sua responsabilità assume pertanto natura prevalentemente professionale, fondata sul dovere di diligenza e sugli obblighi tipici del rapporto di agenzia.

Diversa è, invece, l'ipotesi in cui lo spedizioniere operi come *principal*. In tal caso, egli conclude direttamente il contratto con il cliente, assume personalmente l'organizzazione complessiva dell'operazione di trasporto ed emette normalmente un'unica fattura o un unico documento di trasporto relativo all'intera spedizione¹⁹¹. Anche qualora si avvalga successivamente di vettori o subappaltatori per l'esecuzione materiale delle singole attività logistiche, lo spedizioniere resta generalmente responsabile nei confronti del cliente per i danni, le perdite o i ritardi verificatisi durante il trasporto. Nella prassi del commercio internazionale sono inoltre frequenti modelli contrattuali "ibridi"¹⁹², nei quali lo spedizioniere può agire come agente per alcune operazioni e come principale per altre, rendendo così necessaria un'attenta analisi del contratto e della documentazione di trasporto al fine di individuare il concreto regime di responsabilità applicabile.

4.3.3 La responsabilità dell'esportatore

Nel commercio internazionale, la responsabilità dell'esportatore assume una dimensione particolarmente ampia e articolata, poiché non si limita alla mera vendita delle merci, ma si estende all'intera organizzazione dell'operazione commerciale internazionale¹⁹³. L'esportatore è, infatti, chiamato a gestire una pluralità di obblighi di natura logistica, documentale, doganale, assicurativa

¹⁸⁹ G. JIMÉNEZ, *ICC Guide to Export-Import Basics. The Legal, Financial and Transport Aspects of International Trade*, International Chamber of Commerce, Paris, 2012, p. 170.

¹⁹⁰ *Ibidem*.

¹⁹¹ G. JIMÉNEZ, *ICC Guide to Export-Import Basics. The Legal, Financial and Transport Aspects of International Trade*, International Chamber of Commerce, Paris, 2012, p. 170.

¹⁹² G. JIMÉNEZ, *ICC Guide to Export-Import Basics. The Legal, Financial and Transport Aspects of International Trade*, International Chamber of Commerce, Paris, 2012, p. 170.

¹⁹³ P. A. DAVID, *International Logistics: The Management of International Trade Operations*, Baldwin Wallace University, 2021, pp. 52-54.

e contrattuale, il cui contenuto varia, soprattutto, in funzione dell'*Incoterms* adottato nel contratto di vendita.

Gli *Incoterms* svolgono un ruolo centrale nella determinazione delle responsabilità dell'esportatore, poiché disciplinano la ripartizione dei costi, dei rischi e degli obblighi tra venditore e compratore. Quanto più l'esportatore assume obblighi relativi al trasporto e alla consegna della merce, tanto più aumenta il livello di responsabilità posto a suo carico¹⁹⁴.

Particolarmente significativa è, ad esempio, la clausola CIP (*Carriage and Insurance Paid To*), nella quale l'esportatore non soltanto organizza e sostiene il costo del trasporto internazionale, ma è altresì tenuto a stipulare una copertura assicurativa adeguata a tutela della merce durante il viaggio¹⁹⁵. In tali ipotesi, il venditore deve inoltre occuparsi dell'imballaggio destinato all'esportazione, della predisposizione della documentazione commerciale e doganale e dell'espletamento delle formalità richieste dalle autorità competenti.

La responsabilità dell'esportatore assume rilievo anche sotto il profilo documentale e doganale. In numerosi ordinamenti egli riveste formalmente la qualifica di *exporter of record*, risultando pertanto responsabile della correttezza delle dichiarazioni doganali, delle informazioni fornite alle autorità pubbliche e della conformità dell'operazione alle normative applicabili in materia di esportazione¹⁹⁶.

Ulteriore profilo rilevante riguarda la gestione dei rischi commerciali e finanziari connessi alla transazione internazionale¹⁹⁷. L'esportatore deve, infatti, valutare attentamente le modalità di pagamento, il rischio di insolvenza dell'acquirente estero, le possibili oscillazioni valutarie e l'opportunità di ricorrere a specifiche coperture assicurative. La scelta delle condizioni di vendita e degli *Incoterms* costituisce pertanto anche uno strumento strategico di competitività commerciale¹⁹⁸.

Nel commercio internazionale moderno, la responsabilità dell'esportatore non si esaurisce, quindi, nella semplice consegna della merce, ma si configura come una responsabilità complessa e

¹⁹⁴ P. A. DAVID, *International Logistics: The Management of International Trade Operations*, Baldwin Wallace University, 2021, p. 196.

¹⁹⁵ P. A. DAVID, *International Logistics: The Management of International Trade Operations*, Baldwin Wallace University, 2021, p. 208.

¹⁹⁶ P. A. DAVID, *International Logistics: The Management of International Trade Operations*, Baldwin Wallace University, 2021, pp. 317-319.

¹⁹⁷ P. A. DAVID, *International Logistics: The Management of International Trade Operations*, Baldwin Wallace University, 2021, pp. 236, 240-243, 244.

¹⁹⁸ P. A. DAVID, *International Logistics: The Management of International Trade Operations*, Baldwin Wallace University, 2021, pp. 282-288.

multidimensionale, che coinvolge l'intera gestione della *supply chain* internazionale, la conformità normativa dell'operazione e la corretta allocazione dei rischi tra le parti coinvolte

5. Considerazioni conclusive

L'analisi del trasporto internazionale delle merci ha evidenziato come esso costituisca un elemento imprescindibile del commercio globale, in quanto consente la concreta realizzazione degli scambi economici tra operatori situati in differenti aree del mondo. La crescente integrazione dei mercati e lo sviluppo delle catene globali del valore hanno progressivamente accresciuto l'importanza delle attività di trasporto e logistica, rendendole fattori essenziali per la competitività delle imprese e per l'efficienza delle relazioni commerciali internazionali.

L'esame delle diverse modalità di trasporto ha mostrato come ciascuna presenti specifiche caratteristiche operative, economiche e giuridiche, tali da influenzare la scelta degli operatori in funzione delle esigenze della singola operazione commerciale. Parallelamente, l'analisi degli *Incoterms* ha evidenziato il ruolo centrale svolto da tali regole nella ripartizione degli obblighi, dei costi e dei rischi tra venditore e compratore, contribuendo a garantire maggiore certezza e prevedibilità nei rapporti commerciali internazionali.

Particolare rilievo assume inoltre la documentazione di trasporto, la quale non assolve soltanto una funzione probatoria e organizzativa, ma costituisce uno strumento fondamentale per la corretta esecuzione delle operazioni commerciali e per la tutela degli interessi delle parti coinvolte. Le principali convenzioni internazionali e i documenti analizzati testimoniano, sotto questo profilo, l'esigenza di assicurare un quadro normativo uniforme e adeguato alle trasformazioni del commercio contemporaneo.

Il trasporto internazionale si conferma pertanto come una componente essenziale della circolazione globale delle merci, nella quale aspetti logistici, contrattuali e normativi risultano strettamente interconnessi e concorrono a garantire il regolare svolgimento degli scambi commerciali internazionali.

CONCLUSIONI

1. Sintesi integrata dei profili pubblicistici e privatistici

L'analisi svolta nel corso della presente ricerca ha consentito di evidenziare come il fenomeno dell'esportazione di beni nel commercio internazionale non possa più essere interpretato attraverso categorie giuridiche tradizionali rigidamente separate, ma richieda una lettura unitaria capace di coglierne la complessità e la natura multidimensionale. L'esportazione costituisce, infatti, un'attività economica che si sviluppa all'intersezione tra una pluralità di livelli normativi, interessi pubblici e rapporti privatistici, in un contesto caratterizzato da una crescente integrazione dei mercati e da un progressivo rafforzamento delle forme di regolazione sovranazionale. La ricostruzione del quadro normativo applicabile ha mostrato come la disciplina delle esportazioni rappresenti oggi uno dei terreni nei quali emerge con maggiore evidenza la trasformazione del diritto del commercio internazionale da semplice diritto degli scambi a sistema complesso di *governance* economica globale.

Il punto di partenza dell'indagine è stato rappresentato dall'esame del quadro normativo sovranazionale, all'interno del quale il sistema dell'Organizzazione Mondiale del Commercio continua a occupare una posizione centrale. Nonostante le difficoltà che hanno interessato negli ultimi anni il funzionamento dell'OMC e il progressivo rallentamento del processo di

liberalizzazione multilaterale, il sistema WTO conserva una funzione fondamentale nella definizione delle regole che governano il commercio internazionale. I principi della nazione più favorita, del trattamento nazionale e della trasparenza continuano a costituire i pilastri dell'ordinamento commerciale multilaterale, garantendo prevedibilità, stabilità e uniformità nelle relazioni economiche tra gli Stati. Allo stesso tempo, la disciplina delle esportazioni contenuta nel GATT evidenzia come la liberalizzazione degli scambi non sia concepita come un valore assoluto, ma come un obiettivo da perseguire in equilibrio con la tutela di interessi pubblici fondamentali.

Particolarmente significativa, sotto questo profilo, è risultata l'analisi delle eccezioni generali e di sicurezza previste dagli articoli XX e XXI del GATT. Tali disposizioni mostrano come il diritto del commercio internazionale contemporaneo sia costruito attorno a una costante ricerca di equilibrio tra apertura dei mercati e autonomia regolatoria degli Stati. Se da un lato il sistema multilaterale mira a limitare il ricorso a misure protezionistiche arbitrarie, dall'altro riconosce la necessità di preservare spazi di intervento pubblico finalizzati alla tutela della salute, dell'ambiente, dell'ordine pubblico e della sicurezza nazionale. L'evoluzione della prassi internazionale dimostra che proprio questo bilanciamento costituisce oggi una delle principali sfide del commercio globale, soprattutto in un contesto caratterizzato da crescenti tensioni geopolitiche, competizione tecnologica e ridefinizione delle catene internazionali del valore.

L'esame degli accordi commerciali preferenziali ha ulteriormente evidenziato le trasformazioni che stanno interessando la *governance* economica internazionale. La proliferazione dei PTAs testimonia infatti la progressiva difficoltà del sistema multilaterale nel fornire risposte tempestive alle esigenze degli operatori economici e degli Stati. Pur non sostituendo il quadro normativo dell'OMC, tali accordi ne integrano sempre più frequentemente le funzioni, introducendo discipline avanzate in materia di investimenti, servizi, proprietà intellettuale, commercio digitale e cooperazione regolatoria. Ne emerge un sistema commerciale internazionale caratterizzato da una crescente stratificazione normativa, nel quale il multilateralismo e il regionalismo non si presentano come modelli alternativi, bensì come fenomeni complementari destinati a convivere e a influenzarsi reciprocamente.

L'indagine ha successivamente affrontato la dimensione pubblicistica delle esportazioni, mettendo in luce come il commercio internazionale contemporaneo sia sempre più condizionato da esigenze di controllo e supervisione da parte delle autorità pubbliche. Le restrizioni all'esportazione, i controlli statali, i regimi autorizzatori e le misure sanzionatorie rappresentano strumenti attraverso i quali gli ordinamenti giuridici cercano di governare gli effetti economici, politici e strategici della circolazione transfrontaliera dei beni. L'idea tradizionale dell'esportazione

come attività prevalentemente economica appare oggi insufficiente a descrivere una realtà nella quale sicurezza nazionale, politica estera, tutela tecnologica e cooperazione internazionale assumono un rilievo crescente.

Particolarmente emblematica è risultata l'analisi della disciplina dei beni a duplice uso. In tale settore emerge con estrema chiarezza la difficoltà di distinguere tra finalità commerciali e interessi strategici. Le stesse tecnologie che alimentano l'innovazione economica e lo sviluppo industriale possono, infatti, presentare potenziali applicazioni militari o contribuire alla proliferazione di armamenti e sistemi d'arma avanzati. La regolazione delle esportazioni di beni *dual-use* rappresenta pertanto uno degli esempi più significativi di come il commercio internazionale sia divenuto un ambito nel quale le esigenze di sicurezza incidono direttamente sulla libertà degli scambi. In questo contesto, il Regolamento (UE) 2021/821 e i principali regimi multilaterali di controllo assumono una funzione essenziale nel tentativo di conciliare apertura economica e tutela degli interessi strategici.

L'analisi delle licenze e delle autorizzazioni all'esportazione ha, inoltre, consentito di evidenziare il ruolo crescente attribuito agli operatori economici nell'attuazione delle politiche di controllo. L'impresa non è più soltanto destinataria passiva di obblighi normativi, ma diviene parte integrante del sistema di vigilanza e prevenzione predisposto dagli ordinamenti. Le attività di *due diligence*, i programmi di *compliance* interna e la verifica preventiva delle operazioni commerciali assumono una rilevanza sempre maggiore nella gestione delle esportazioni internazionali. In tale prospettiva, il rispetto delle norme pubblicistiche non rappresenta più esclusivamente un obbligo giuridico, ma costituisce un elemento essenziale della moderna *governance* aziendale e della gestione del rischio d'impresa.

L'ultima parte della ricerca ha consentito di esaminare la prospettiva privatistica delle esportazioni, evidenziando come la dimensione contrattuale continui a svolgere un ruolo centrale nell'organizzazione degli scambi internazionali. La Convenzione di Vienna del 1980 si conferma uno degli strumenti più importanti per garantire uniformità e prevedibilità nelle relazioni commerciali transfrontaliere, offrendo una disciplina equilibrata dei diritti e degli obblighi delle parti. Al tempo stesso, l'evoluzione delle pratiche commerciali dimostra come il contratto internazionale abbia progressivamente assunto una funzione sempre più sofisticata, trasformandosi da semplice strumento di regolazione dello scambio a vero e proprio meccanismo di allocazione dei rischi.

Particolare rilievo assumono, in tale contesto, le clausole di *compliance*, le *sanctions clauses*, le *export control clauses* e gli altri strumenti negoziali volti a gestire l'incertezza derivante

dall'applicazione delle normative pubblicistiche. La crescente complessità del quadro regolatorio internazionale induce infatti le parti a incorporare nel contratto meccanismi specifici destinati a disciplinare eventi che, fino a pochi decenni fa, erano considerati estranei alla normale dinamica commerciale. Ciò conferma come il diritto pubblico e il diritto privato siano oggi strettamente interconnessi e come le scelte regolatorie degli Stati incidano direttamente sulla struttura dei rapporti negoziali internazionali.

Analoghe considerazioni emergono dall'analisi del trasporto internazionale delle merci. La circolazione dei beni non costituisce soltanto una fase esecutiva del contratto di vendita, ma rappresenta un segmento autonomo e particolarmente delicato dell'operazione economica. Gli *Incoterms*, la documentazione commerciale e doganale, le convenzioni internazionali sul trasporto e i sistemi assicurativi concorrono alla costruzione di un articolato apparato normativo finalizzato a garantire certezza giuridica e corretta distribuzione dei rischi. In un contesto caratterizzato da catene di approvvigionamento globali sempre più estese e interdipendenti, la gestione del rischio logistico assume una rilevanza strategica che va ben oltre la mera movimentazione fisica delle merci.

Uno dei principali risultati dell'indagine consiste nell'aver evidenziato come la distinzione tra profili pubblicistici e privatistici, pur mantenendo una significativa utilità sistematica, non sia più sufficiente a rappresentare la realtà delle esportazioni contemporanee. Le due dimensioni appaiono infatti costantemente intrecciate. Le norme pubblicistiche influenzano il contenuto dei contratti internazionali; le clausole contrattuali vengono modellate sulla base dei vincoli normativi; le procedure autorizzative incidono sull'esecuzione delle obbligazioni; le misure sanzionatorie possono determinare la modifica o la cessazione dei rapporti commerciali. Ne deriva un quadro nel quale la regolazione pubblica e l'autonomia privata operano non come sfere separate, ma come componenti complementari di un unico sistema.

2. Impatto operativo per imprese e professionisti

Le conclusioni raggiunte nel corso della ricerca assumono una particolare rilevanza sul piano operativo.

Per le imprese, la crescente complessità della normativa sulle esportazioni impone l'adozione di modelli organizzativi e procedure interne sempre più strutturate. La conformità alle regole in materia di controlli all'esportazione non può più essere considerata un adempimento marginale o occasionale, ma deve essere integrata nei processi decisionali aziendali e nelle strategie di internazionalizzazione.

In questo contesto, assumono un'importanza crescente gli strumenti di *export compliance*, le attività di *due diligence* sui partner commerciali, i controlli relativi alla classificazione dei prodotti e la verifica delle destinazioni finali delle merci. L'inosservanza di tali obblighi può infatti determinare conseguenze particolarmente gravose, non soltanto sotto il profilo sanzionatorio, ma anche in termini reputazionali, economici e commerciali.

Analoghe considerazioni valgono per i professionisti che operano nell'ambito del commercio internazionale. Avvocati, consulenti doganali, export manager, commercialisti e specialisti della *compliance* sono oggi chiamati a possedere competenze interdisciplinari che spaziano dal diritto internazionale al diritto dell'Unione europea, dalla normativa doganale alle discipline sulla sicurezza economica e sul controllo delle tecnologie sensibili.

L'evoluzione del quadro normativo rende infatti sempre più necessario un approccio integrato, capace di coniugare conoscenze giuridiche, economiche e tecniche. In un contesto caratterizzato da continui mutamenti geopolitici e normativi, la capacità di interpretare correttamente i rischi associati alle operazioni di esportazione rappresenta un fattore determinante per la competitività delle imprese e per l'efficacia dell'attività professionale.

3. Problemi aperti e direzioni future

Le trasformazioni che stanno interessando il commercio internazionale consentono, infine, di individuare alcune questioni che appaiono destinate ad assumere una crescente rilevanza negli anni a venire.

Una prima sfida riguarda il tema dell'armonizzazione normativa. Nonostante gli importanti progressi realizzati nell'ambito del sistema multilaterale e dell'Unione europea, continuano a sussistere significative differenze tra i diversi regimi nazionali di controllo delle esportazioni. Tali divergenze possono generare incertezza giuridica, aumentare i costi di conformità e creare ostacoli all'efficienza delle catene globali del valore. La ricerca di un maggiore coordinamento internazionale rappresenta dunque un obiettivo fondamentale per garantire la coerenza e l'efficacia dei sistemi di controllo.

Una seconda direttrice di sviluppo riguarda la progressiva digitalizzazione dei processi commerciali e amministrativi. L'impiego di tecnologie digitali, piattaforme elettroniche e strumenti di intelligenza artificiale sta trasformando profondamente le modalità attraverso cui vengono gestite le operazioni di esportazione e i relativi controlli. Tali innovazioni offrono opportunità significative in termini di efficienza, trasparenza e tracciabilità, ma pongono al contempo nuove problematiche

legate alla protezione dei dati, alla cybersicurezza e al controllo dei trasferimenti immateriali di tecnologia.

Un ulteriore elemento di riflessione concerne la riconfigurazione delle *supply chain* globali. Le recenti crisi geopolitiche, le tensioni commerciali tra grandi potenze, la pandemia e le crescenti preoccupazioni in materia di sicurezza economica hanno evidenziato la vulnerabilità delle catene globali di approvvigionamento. In risposta a tali criticità, numerosi Stati e organizzazioni internazionali stanno promuovendo strategie di diversificazione delle fonti di approvvigionamento, *reshoring*, *friend-shoring* e rafforzamento dell'autonomia strategica.

Interessante è soffermarsi su *reshoring* e *friend-shoring*, che sono diventati due concetti molto utilizzati nella letteratura economica e geopolitica più recente, soprattutto dopo la pandemia di COVID-19 e l'intensificarsi delle tensioni tra Stati Uniti e Cina.

Per *reshoring* (o *onshoring*) si intende il processo mediante il quale un'impresa trasferisce nuovamente nel proprio Paese di origine attività produttive che in precedenza erano state delocalizzate all'estero (*offshoring*). L'obiettivo è ridurre la dipendenza da fornitori stranieri, aumentare il controllo sulla produzione e rafforzare la resilienza delle catene di approvvigionamento.

Il *friend-shoring*, invece, è una strategia più recente. Non consiste nel riportare la produzione nel Paese d'origine, ma nel trasferirla verso Stati considerati politicamente affidabili, alleati o partner strategici. L'idea è quella di mantenere i vantaggi della globalizzazione, riducendo però la dipendenza da Paesi percepiti come geopoliticamente rischiosi.

Questi fenomeni sono destinati a incidere profondamente anche sulla disciplina delle esportazioni, determinando un progressivo ampliamento delle categorie di beni soggetti a controllo e una crescente attenzione verso settori tecnologici considerati strategici. La sicurezza economica sta emergendo come uno dei nuovi paradigmi della regolazione del commercio internazionale, destinato a influenzare in maniera sempre più significativa le scelte normative future.

Concludo dicendo che l'esportazione di beni si conferma come uno dei fenomeni più complessi e significativi dell'economia globale contemporanea. Essa costituisce il luogo di incontro tra mercato e regolazione, tra iniziativa privata e interesse pubblico, tra dimensione economica e dimensione strategica. Proprio questa pluralità di prospettive rende il diritto delle esportazioni un osservatorio privilegiato per comprendere le trasformazioni del commercio internazionale e le sfide che attendono il diritto chiamato a disciplinarlo. L'analisi svolta ha mostrato come soltanto una visione integrata, capace di superare tradizionali compartimentazioni disciplinari, consenta di

cogliere appieno la complessità di un fenomeno destinato ad assumere un ruolo sempre più centrale nell'assetto delle relazioni economiche internazionali del XXI secolo.

BIBLIOGRAFIA

- ANTHONY I., *Reforming Multilateral Export Control Regimes*, 2007.
- AUBIN Y., IDIART A. (eds.), *Export Control Law and Regulations Handbook. A Practical Guide to Military and Dual-Use Goods Trade Restrictions and Compliance*, 3rd ed., Kluwer Law International, Alphen aan den Rijn, 2016.
- ALAVI H., KHAMICHONAK T., *A European Dilemma: The EU Export Control Regime on Dual-Use Goods and Technologies*, DANUBE Law and Economics Review, 2016.
- ARAGONE B., *Corso di aggiornamento su import/export per le imprese*, materiale didattico, 2024.
- BABER G., *Preferential Trade Agreements and International Law*, Routledge, 2018.
- BAGWELL K. W., MAVROIDIS P. C., *Preferential Trade Agreements: A Law and Economics Analysis*, Cambridge University Press, Cambridge, 2011.
- BAGWELL K., STAIGER R. W., *The Economics of the World Trading System*, MIT Press, Cambridge (MA), 2002.
- BALDWIN R., *The Spaghetti Bowl: Why the World Trade System is Becoming More Like a Bowl of Spaghetti*, in J. Bhagwati – P. Krishna – A. Panagariya (eds.), *Trading Blocs: Alternative Approaches to Analyzing Preferential Trade Agreements*, MIT Press, Cambridge (MA), 1999.
- BARTLETT III J. E. et al., *Export Controls and Economic Sanctions*, in *The International Lawyer*, 2009.
- BARTOLINI G., *Diritto del commercio internazionale*, Giappichelli, Torino, 2020.
- BIRKINSHAW P., *Government and the End of Its Tether: Matrix Churchill and the Scott Report*, *Journal of Law and Society*, 1996.

- BLECKER R. A., NAFTA, in LOONEY R. E., *Handbook of International Trade Agreements*, Routledge, London-New York, 2018.
- BOWN C. P., *The WTO and the Future of Global Trade*, Cambridge University Press, 2021.
- BRED A., *Il commercio dei prodotti per la difesa nel diritto internazionale e dell'Unione europea*, tesi di dottorato in Diritto internazionale dell'economia, Università Commerciale "Luigi Bocconi", Milano.
- BUCKLEY R. P. (ed.), *Challenges to Multilateral Trade: The Impact of Bilateral, Preferential and Regional Agreements*, Kluwer Law International, 2008.
- BUREAU OF INDUSTRY AND SECURITY, *Export Control Law and Regulations Handbook*, U.S. Department of Commerce, 2022.
- CAMPBELL D., PROKSCH R., *International Business Transactions*, Kluwer Law International, The Hague, 1994.
- CLARKE M.A., *International Carriage of Goods by Road: CMR*, 6th ed., Informa Law from Routledge, London, 2014.
- CLARKE M. A., LELOUDAS G., *Air Cargo Insurance*, Informa Law from Routledge, 2016.
- COMMISSIONE EUROPEA, *EU Dual-Use Export Controls – Implementation Guidance*, 2021.
- COOK J., *Export Control Reform Initiative*, IEEE Aerospace Conference, 2016.
- CREMONA M. (ed.), *Structural Principles in EU External Relations Law*, Hart Publishing, 2018.
- DAVID P. A., *International Logistics: The Management of International Trade Operations*, Baldwin Wallace University, 2021.
- DECREUX Y., FONTAGNÉ L., *The Trade Impact of European Union Preferential Policies*, Springer, Berlin, 2011.
- DEPARTMENT FOR BUSINESS AND TRADE, *Open General Export Licence – Military Goods, Software and Technology*, United Kingdom, 09 May 2025.
- DIJKMAN E., *Export Restrictions in the WTO: Limits and Legal Disciplines*.
- DUNT J., *Marine Cargo Insurance*, II ed., Clyde & Co LLP – Institute of Maritime Law, University of Southampton, 2016.
- EECKHOUT P., *EU External Relations Law*, Oxford University Press, 2011.
- ESPA I. –SACERDOTI G., *Export Restrictions on Critical Minerals and Metals*, Cambridge University Press, Cambridge, 2015.
- EVENETT S. J., *The Global Trade Disorder*, Oxford University Press, 2022.

- FABBRINI S., *L'Unione Europea come democrazia composita?* Rivista italiana di scienza politica, Italian Political Science Review, 1/2004.
- FAULKS R. W., *International Transport. An Introduction to Current Practices and Future Trends*, Kogan Page, London, 1999.
- FERRARI F., KRÖLL S., *Conflict of Laws in International Commercial Arbitration*, Sellier European Law Publishers, Munich, 2010.
- FONTAINE M., DE LY F., *Drafting International Contracts. An Analysis of Contract Clauses*, Transnational Publishers, Ardsley-New York, 2006.
- GERRARD M. B., FREEMAN J. (eds.), *Global Climate Change and U.S. Law*, American Bar Association, 2014.
- GHORI U. H., *Export Restrictions and Export Controls*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham, 2021.
- GROSSMAN G. M., HELPMAN E., *Protection for Sale*, American Economic Review, 1994.
- GUENTER TREITEL S., REYNOLDS F.M.B., *Carver on Bills of Lading*, 4th ed., Sweet & Maxwell, London, 2017.
- HARTLEY T. C., *International Commercial Litigation*, Cambridge University Press, Cambridge, 2009.
- HODGKINSON D., JOHNSTON R., *International Air Carrier Liability. Safety and Security*, Ashgate Publishing, Farnham, 2010.
- HOFHANSEL C., *Commercial Competition and National Security*, Praeger, 1996.
- HORN H., MAVROIDIS P. C., SAPIR A., "Beyond the WTO? An Anatomy of EU and US Preferential Trade Agreements", *The World Economy*, 33(11), 2010.
- HUBER P., MULLIS A., *The CISG. A New Textbook for Students and Practitioners*, Sellier European Law Publishers, Munich, 2007.
- INCOTERMS 2020, International Chamber of Commerce, Paris, Introduction, 2020.
- INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE, *Incoterms® 2020. ICC Rules for the Use of Domestic and International Trade Terms*, ICC Publishing, Paris, 2019.
- INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE, *National Regulatory Barriers to the Incoterms® 2020 Rules*, ICC Publishing, Paris, aggiornato a gennaio 2025.
- JIMÉNEZ G., *ICC Guide to Export-Import Basics. The Legal, Financial and Transport Aspects of International Trade*, International Chamber of Commerce, Paris, 2012.
- JOYNER D. H., *International Law and the Proliferation of Weapons of Mass Destruction*, Oxford University Press, 2009.

- KENT D. A., *Export/Import Procedures and Documentation*, Amacom, New York, 2010.
- KRUGMAN P., OBSTFELD M., MELITZ M., *International Economics: Theory and Policy*, Pearson, Boston, 2018.
- LAKE R. B., NANDA V. P., *The Law of Transnational Business Transactions*, Thomson Reuters, St. Paul, 2013.
- LATHAM A., BOW B., *Multilateral Export Control Regimes*, *International Journal*, 1998.
- LEHMANN R., HAUSER C., BALDEGGE R., *Managing Export Risk*, Kogan Page, London, 2014.
- MANGER M. S., *Investing in Protection: The Politics of Preferential Trade Agreements between North and South*, Cambridge University Press, 2009.
- MALSKY M., MYKIEVYCH M., KOVTUN L., MOSKALYK R., *Regional Trading Agreements in International Economic Relations*, Lviv: Ivan Franko National University of Lviv Press 2003.
- MARCEAU G., “WTO and Export Restrictions”, in *Journal of World Trade*, 2016.
- MARTIN S., HARTLEY K., COX A., *Defence Procurement of Dual-Use Goods: Is There a Single Market in the European Union?*, Defence and Peace Economics, 1999.
- MARUKAWA, *Export restrictions in the Japan-China-U.S. Trilateral relationship*.
- MASSIMO F., *Trade Compliance Handbook*, Wolters Kluwer, Alphen aan den Rijn, 2021.
- MAVROIDIS P. C., *Trade in Goods*, Oxford University Press, Oxford, 2012.
- MAVROIDIS P. C., *The Regulation of International Trade: The WTO Agreements*, Volume 2, The MIT Press, 2016.
- MELIS M., OZDEL M., *Bills of Lading Incorporating Charterparties*, Bloomsbury Publishing Plc, London, 2019.
- MESSENT A., GLASS D.A., *CMR: Contracts for the International Carriage of Goods by Road*, 4^a ed., Informa Law from Routledge, London, 2018.
- MICARA A. G., “Current Features of the European Union Regime for Export Control of Dual-Use Goods”, *Journal of Common Market Studies*, 50(4), 2012.
- MILLS S., *Bills of Lading. A Guide to Good Practice*, Anchorage Press, Twickenham, 1998.
- MINISTERO DEGLI AFFARI ESTERI E DELLA COOPERAZIONE INTERNAZIONALE (UAMA), *Linee guida per l'esportazione di materiali d'armamento*, Roma, 2021.
- MORRISSEY A., *Export Control and Human Rights*, Jurimetrics, 1980.
- MOSTAD-JENSEN A., EMERY C., *International Commercial Contracts*, Globe Law and Business, London, 2019.

- MURRAY C., HOLLOWAY D., TIMSON-HUNT D., *Schmitthoff Export Trade: The Law and Practice of International Trade*, 11th ed., Sweet & Maxwell, London, 2007.
- OECD/ITF, *Trends in the Transport Sector 1970-2007*, OECD Publishing, Paris, 2009.
- OECD, *Prospettive economiche dell'OCSE, Rapporto intermedio. Trovare il giusto equilibrio in tempi incerti*, OECD Publishing, Paris, 2025.
- PROFFITT DUPRE A., *Foreign Duty: Export-Control Role Goes Private*, Business Law Today, 1992.
- RUTA M., *Preferential Trade Agreements and Global Value Chains: Theory, Evidence, and Open Questions*, World Bank Group, 2017.
- SCHWENZER I., SCHROETER U.G. (eds.), *Schlechtriem & Schwenger Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*, Oxford University Press, Oxford, 2016.
- SEN R. (ed.), *Trade Policy and the Role of Regional and Bilateral FTAs: The Case of New Zealand and Singapore*, PIC, Singapore, 2008.
- STOCKHOLM INTERNATIONAL PEACE RESEARCH INSTITUTE (SIPRI), *Strategic Export Controls and the Private Sector*, 2007.
- TREVES T., *Diritto internazionale*, Giuffrè, Milano, 2022.
- TUPPONI M., *Manuale di diritto commerciale internazionale*, Maggioli Editore, Rimini, 2019.
- UNCITRAL, *Convenzione delle Nazioni Unite sui contratti di vendita internazionale di merci (CISG)*, Vienna, 11 aprile 1980.
- VAN DEN BOSSCHE and ZDOUC W., *The Law and Policy of the World Trade Organization: Text, Cases and Materials*, 3rd ed., Cambridge University Press 2017.
- VAN MARREWIJK C., *International Trade Risk Management*, Oxford University Press, Oxford, 2017.
- VASEASHTA A., ROCHA A. (eds.), *Spectrum of Dual-Use Technologies: Unforeseen Risks Versus Returns*, Springer, 2022.
- VOETELINK J., *International Export Control Law—Mapping the Field* (Springer 2021).
- WETTER A., *Enforcing European Union Law on Exports of Dual-use Goods*, Oxford University Press, 2009.
- WINTERS L. A., *Preferential Trading Agreements: Friend or Foe?*, in K. BAGWELL, P. C. MAVROIDIS, *Preferential Trade Agreements: A Law and Economics Analysis*, Cambridge University Press, Cambridge, 2011.

- WORLD TRADE ORGANIZATION (WTO), *World Trade Report 2011 – The WTO and Preferential Trade Agreements: From Co-existence to Coherence*, WTO, 2011.
- WORLD TRADE ORGANIZATION, *Understanding the WTO*, WTO Publications, 2015.
- WU C. H., *Law and Politics on Export Restrictions*, Cambridge University Press, Cambridge, 2020.

RINGRAZIAMENTI

Quando si arriva alla fine di un percorso lungo cinque anni, diventa difficile racchiudere in poche righe tutto ciò che ha rappresentato.

Questa tesi è il risultato di mesi di studio, ricerca e scrittura, ma sarebbe riduttivo considerarla soltanto un lavoro accademico. Tra queste pagine si nascondono anche le preoccupazioni, le aspettative, le rinunce, le soddisfazioni e le incertezze che hanno accompagnato il mio cammino universitario. Ogni capitolo racconta qualcosa del tema che ho scelto di approfondire, ma, indirettamente, racconta anche qualcosa della persona che sono diventato durante questi anni.

Ci sono stati momenti in cui il traguardo sembrava vicino e altri in cui appariva distante. Momenti in cui tutto sembrava procedere nella giusta direzione e altri in cui il futuro appariva come un insieme disordinato di domande ancora prive di risposta. Come molti studenti che si avvicinano alla conclusione del proprio percorso universitario, mi sono spesso chiesto se stessi facendo le scelte giuste, se sarei stato all'altezza delle sfide che mi aspettano e quale strada avrei dovuto intraprendere una volta terminato questo capitolo della mia vita.

Eppure, guardando oggi il lavoro concluso, comprendo che il valore più grande di questi anni non risiede soltanto nelle nozioni apprese o negli esami superati, ma nella crescita personale che essi hanno reso possibile. Ogni difficoltà affrontata, ogni ostacolo superato e ogni errore commesso hanno contribuito a costruire la persona che sono oggi.

Per questo motivo, prima ancora di ringraziare chi mi ha accompagnato lungo il cammino, sento il bisogno di esprimere gratitudine per il percorso stesso. Un percorso che mi ha messo alla prova molte volte, ma che mi ha anche regalato opportunità, incontri e insegnamenti che porterò con me ben oltre il giorno della laurea.

Desidero, innanzitutto, esprimere la mia più sincera gratitudine al Professore Stefano Saluzzo, per aver accettato di seguire questo elaborato e per la disponibilità, la pazienza e l'attenzione che mi ha riservato durante tutte le fasi della sua realizzazione. I suoi consigli, le osservazioni e il costante supporto hanno rappresentato una guida preziosa nella costruzione di questo lavoro.

Attraverso il suo insegnamento ho avuto l'opportunità di avvicinarmi a una materia complessa e affascinante, maturando una maggiore consapevolezza delle dinamiche economiche e giuridiche che caratterizzano il contesto internazionale contemporaneo. La scelta stessa dell'argomento trattato in questa tesi trova, almeno in parte, origine negli stimoli e nelle riflessioni nati durante il suo corso. Per questo motivo, oltre alla gratitudine dovuta al relatore, desidero esprimere un sincero ringraziamento al docente che ha saputo orientare e arricchire il mio percorso di studi.

Un sentito ringraziamento va, inoltre, a tutti i docenti incontrati nel corso della mia carriera universitaria. Ciascuno di loro ha lasciato un segno nel mio percorso formativo, trasmettendomi non soltanto conoscenze giuridiche, ma anche metodo, rigore e spirito critico. Se oggi guardo al diritto con occhi diversi rispetto a quelli del primo giorno di università, gran parte del merito appartiene anche a loro.

Desidero rivolgere un ringraziamento particolare a Elisa e a tutte le persone che mi hanno accolto e accompagnato durante il periodo di stage presso la DMG Mori Tortona. Quell'esperienza ha rappresentato molto più di una semplice attività formativa: mi ha permesso di confrontarmi con una realtà professionale concreta e di comprendere come concetti e istituti studiati sui libri trovino effettiva applicazione nella quotidianità delle imprese.

Molte delle riflessioni sviluppate in queste pagine nascono proprio dalle osservazioni, dalle domande e dagli approfondimenti maturati durante quel periodo. Per questo conserverò sempre un ricordo particolarmente prezioso di quell'esperienza e delle persone che, con disponibilità e professionalità, hanno contribuito a renderla un momento fondamentale della mia crescita personale e professionale.

Il ringraziamento più profondo è rivolto ai miei genitori.

Non esistono parole sufficienti per descrivere ciò che avete rappresentato in questi anni. Mi avete sostenuto nei momenti più semplici e in quelli più difficili, avete condiviso con me le soddisfazioni e sopportato le inevitabili tensioni che accompagnano un percorso lungo e impegnativo. Mi avete insegnato il valore dell'impegno, della costanza e della responsabilità molto prima che iniziassi l'università, e siete rimasti al mio fianco in ogni fase di questo cammino.

Molto spesso, quando si raggiunge un traguardo, si tende a guardare soltanto al risultato finale. Io so, invece, che dietro questo risultato vi sono sacrifici e attenzioni che spesso sono rimasti invisibili agli occhi degli altri. Per tutto questo, e per molto altro che non riuscirei ad esprimere adeguatamente, vi sarò sempre grato.

Un ringraziamento speciale va a mia sorella, che in questi anni è stata una presenza costante nella mia vita. Pur con le inevitabili differenze e i normali momenti di confronto che caratterizzano ogni rapporto fraterno, non mi ha mai fatto mancare il suo affetto, il suo sostegno e la sua vicinanza nei momenti importanti.

Un pensiero va anche agli amici che hanno condiviso con me questo percorso. Alcuni hanno vissuto accanto a me le ansie degli esami, le giornate passate sui libri e le soddisfazioni raggiunte passo dopo passo; altri, pur seguendo strade diverse, non hanno mai fatto mancare la loro presenza. Grazie per le conversazioni, per le risate, per il sostegno e per tutti quei momenti che hanno reso questi anni qualcosa di più di una semplice esperienza universitaria.

Infine, desidero dedicare qualche parola a me stesso.

Negli anni ho imparato che crescere significa convivere con l'incertezza. Significa continuare a camminare anche quando non si vede chiaramente dove porterà la strada. Significa accettare che non tutte le risposte arrivino subito e che, a volte, il coraggio non consista nel non avere paura, ma nel proseguire nonostante l'incertezza.

Questo percorso non è stato perfetto. Ci sono stati momenti di stanchezza, dubbi, errori e occasioni in cui tutto sembrava più complicato del previsto. Eppure, eccomi qui, alla fine di questo capitolo della mia vita.

Per anni la laurea è stata una data lontana, quasi astratta. Un obiettivo che sembrava appartenere a una versione futura di me stesso. Oggi quella data è diventata realtà e, guardandomi indietro, mi rendo conto che il vero risultato non è soltanto il titolo che sto per conseguire, ma il cammino che mi ha condotto fin qui.

Questa tesi segna la conclusione di un percorso universitario, ma non rappresenta un punto di arrivo. È piuttosto una soglia. Da domani ci saranno nuove sfide, nuove responsabilità e nuove strade da percorrere. Alcune le conosco già, altre devono ancora mostrarsi.

Per la prima volta dopo molti anni non so esattamente quale sarà il prossimo passo. E, forse, va bene così.

Perché se questi anni mi hanno insegnato qualcosa, è che non sempre serve conoscere la destinazione per trovare il coraggio di partire.

A tutte le persone che hanno camminato al mio fianco lungo questo percorso, e a quelle che continueranno a farlo in quello che verrà, va il mio più sincero e sentito ringraziamento.