

## **Antonio Perrone**

Visiting Scholar presso la New York University - School of Law con contributo semestrale per soggiorno di studio del Consiglio Nazionale delle Ricerche (Protocollo ufficio contratti CNR 86418 del 9 settembre 1981)

### **Relazione Finale**

#### **ASPETTI OPERATIVI DELLA CONSULENZA AZIENDALE E DEL TRASFERIMENTO DELLE TECNOLOGIE**

aspetti legali, giuridici e contrattuali dell'assistenza tecnica fra soggetti giuridici di differente nazionalità.

**1983**

2.

## 1. Prefazione

Gli aspetti legali, giuridici, contrattuali, operativi e di politica legislativa della promozione, del trasferimento e dell'applicazione delle tecnologie rappresentano il fine di questo studio, il quale intende offrire un resoconto del diritto e della pratica delle transazioni internazionali relative alla tecnologia.

Il termine tecnologia, nel nostro contesto, deve essere inteso come l'insieme delle conoscenze sistematiche necessarie alla fabbricazione di un prodotto, all'applicazione di un processo o alla prestazione di un servizio. Esso quindi non va inteso come relativo a beni materiali ma quel particolare tipo di beni immateriali che sono le informazioni tecniche (1).

Si è detto tante volte che la promozione dell'informazione tecnologica è vitale per il benessere sia dei paesi sviluppati che, in particolare, dei paesi in via di sviluppo. E' per questo che si intendono illustrare gli strumenti giuridici che sono in corso di elaborazione nel settore.

I fenomeni descritti sono piuttosto antichi nel tempo. Si pensi che operano ancora nel settore aziende, fondate ai tempi di Napoleone I, che producono zuccherifici e vendono le tecnologie inerenti a quel tipo di lavorazioni; mentre il 3% del cemento prodotto nel mondo proviene da impianti e macchinari realizzati da un'azienda creata oltre cento anni fa.

3

Infiniti esempi potrebbero essere fatti: l'arte di dare consigli, di accumulare e trasferire esperienze è vecchia quanto l'uomo e intimamente connessa con lo sviluppo dell'umanità.

Malgrado le sue vetuste origini, grandi cambiamenti si sono verificati nel clima e nell'atmosfera della prassi giuridica afferente alla promozione, al trasferimento ed all'applicazione delle informazioni tecniche.

Nel 1979 si è tenuto a Vienna un Congresso, voluto dalle Nazioni Unite, che ha approvato un importante documento: il Vienna program of action on Science and Technology for development. Questo documento sancisce i ruoli che le Nazioni Unite, le sue Agenzie Specializzate, i Governi dei paesi in via di sviluppo ed i Governi dei paesi sviluppati devono avere per promuovere lo sviluppo attraverso la scienza e la tecnologia. Gli strumenti ritenuti più efficaci nell'ambito di questo programma sono: le politiche per la promozione dell'innovazione, la diffusione dell'innovazione tecnica e scientifica, l'assistenza tecnica, la consulenza aziendale, la normativa tecnica, il trasferimento delle tecnologie, l'ingegneria e l'impiantistica.

L'UNCTAD d'altra parte ha promosso un Codice di Comportamento sul trasferimento internazionale delle tecnologie (2). Per quanto non ancora redatto nella sua versione definitiva, e non approvato dalla competente assemblea, e per quanto comunque privo di forza cogente, esso ha tuttavia consolidato i temi relativi al dibattito internazionale aperto tra fornitori di tecnologie e paesi in via di sviluppo acquirenti delle stesse.

A livello regionale il Patto Andino e la Comunità Economica Europea hanno prodotto una vastissima normativa relativa alle tecnologie.

Ormai questo problema è assunto a tema chiave nell'agone dottrinale giuridico internazionale.

Una maturata coscienza volta alla cooperazione internazionale con i paesi in via di sviluppo ha sollecitato l'attenzione degli studiosi sulle tematiche afferenti i due maggiori fattori limitanti relativi alle capacità di sviluppo di questi paesi; si parla cioè della mancanza di risorse tecnologiche e della mancanza di risorse finanziarie.

Il mio ringraziamento va a tutte quelle persone senza le quali questa ricerca non sarebbe stata possibile: il dott. Sergio Allulli, responsabile del Servizio trasferimento dell'Innovazione Brevetti e Normativa Tecnica del Consiglio Nazionale delle Ricerche, senza il cui accorto consiglio il mio ambito di ricerca sarebbe rimasto chiuso a pochi temi e non si sarebbe allargato a così vasta trattazione; il dott. Walter Rodinò, segretario generale aggiunto dell'Istituto Internazionale per l'Unificazione del Diritto Privato (Unidroit), che mi ha consentito di proiettare la ricerca in un ambito internazionalistico; il Comitato Scienze Giuridiche del Consiglio Nazionale delle Ricerche, il quale, assicurandomi un contributo per soggiorno di studio da utilizzare presso la School of Law della New York University, mi ha consentito di vivere per alcuni mesi in prima persona, presso la stessa Università e presso la sede delle Nazioni Unite, una stimolante esperienza i cui principali frutti sono raccolti in questo lavoro; il prof. Julius Morke, Law librarian della New York University, il compianto prof. Lotman, presidente della Copyright, e Jerry Crane, Dean della stessa Università, i quali me ne hanno messo a disposizione le strutture. Essi mi hanno chiamato a far parte di un gruppo di lavoro dedicato al trasferimento delle tecnologie nei paesi del Medio Oriente e invitato in diverse occasioni alle riunioni di New York e Londra del gruppo di lavoro. La partecipazione a questi gruppi ha rappresentato un ulteriore modo di scambiare opinioni e dati con qualificati docenti ed esperti di moltissimi paesi.

## 2. Introduzione

### 2.1. Oggetto dell' indagine.

Gli aspetti legali, giuridici, di politica normativa, contrattuali ed amministrativistici che gravitano in torno alla gestione delle tecnologie spaziano necessariamente in diversi campi del diritto.

Ambito della presente trattazione è quella parte del diritto che ha per oggetto l'organizzazione, i mezzi e le forme di attività delle persone giuridiche coinvolte, ed i conseguenti rapporti giuridici che si in staurano fra dette persone giuridiche ed altre persone giuridiche, fra esse medesime ed eventualmente per sone fisiche.

L'oggetto della trattazione non è rappresentato dai fini generici delle persone giuridiche analizzate, ma solo da quei fini afferenti a quelle forme di cooperazione e di comunità di intendimenti che si realizzano attraverso l'impiego delle informazioni di natura tecnologica.

Rispetto alla letteratura corrente si vuole rivendicare una originale impostazione che non è dovuta alla mera illustrazione dei singoli fenomeni ed istituti giuridici che si concretizzano intorno a quel complesso e propulsivo fenomeno contemporaneo che gravita in torno alle transazioni di natura tecnologica. Il lavoro segue una sistematizzazione di natura giuridica che porta a discutere prima dei soggetti impegnati nel campo (sezione 3), poi degli aspetti normativi di politica legislativa e delle raccomandazioni delle organizzazioni internazionali (sezione 4) ed infine degli atti negoziali e dei contratti in particolare (sezione 5).

6

Si é voluto seguire il fenomeno "gestione della tecnologia" in tutte le sue fasi, dal reperimento delle nuove idee fino alla incorporazione di queste idee nel nuovo processo produttivo (3).

In questo lavoro l'accezione del termine tecnologia e informazione tecnologica é quella indicata nella premessa e, piú in dettaglio, nella sezione 5. Non rientra quindi nell'oggetto della presente trattazione la promozione della pura ricerca scientifica né la diffusione dei risultati della ricerca puramente scientifica.

Operano nell'ambito dell'oggetto trattato da questa indagine le maggiori organizzazioni internazionali, gli stati singoli, alcune associazioni di categoria, istituzioni pubbliche e private ed operatori economici di diversi tipi.

Essi operano con una tale vitalità, con una flessibilità e con un così spiccato pragmatismo che quasi si sta formando una sorta di corpus di norme, formali ed informali, che si avvicina vagamente ad una sorta di diritto comune ed uniforme specifico del settore.

Un'ultima considerazione da fare é che mai come in questo settore si é trovata una demarcazione così netta tra due scuole di pensiero, che non segue le forme tradizionali di common law e di civil law. Sono infatti due scuole di pensiero che vedono da una parte la scuola pragmatica dei paesi industrializzati tutta tesa al conseguimento del risultato aziendale, ed una scuola di formazione piú politica che aziendale che vede invece privilegiato l'aspetto di collaborazione politica tendente allo sviluppo piuttosto che l'aspetto meramente teso al risultato immediato.

7

## 2.2. Esclusioni.

Il lavoro intende occuparsi del trasferimento delle tecnologie in senso lato, cioè della promozione, del trasferimento e della gestione di esse.

Si è esclusa dalla trattazione tutta la parte che riguarda i brevetti, poiché, volendo illustrare la specificità del tema "tecnologia", è parso più appropriato dedicarsi ai temi della sua incentivazione, non sempre molto ben evidenziati dalla dottrina, piuttosto che alla normativa di protezione rappresentata dai brevetti.

L'utilissima funzione di questi è, peraltro, talmente ben sviscerata nella vastissima letteratura dedicata all'argomento che è ad essa che si intende rimandare (4).

# ENTITA VOL

## 3. Le entità giuridiche nella gestione della tecnologia

### 3.1. Classificazione

Le entità giuridiche che operano nel campo della gestione e del trasferimento delle tecnologie per il compimento di alcuni dei propri fini istituzionali sono di diversi tipi. Esse comprendono: organizzazioni internazionali promosse dagli stati sovrani, le Agenzie specializzate delle Nazioni Unite e i loro organismi particolari, le Istituzioni finanziarie internazionali, i gruppi di stati che sottoscrivono i trattati, gli stati sovrani singoli, alcuni soggetti giuridici di natura privatistica e talvolta anche le persone fisiche in quanto tali.

I gruppi di stati associati in trattati non formano nuovi soggetti aventi autonoma personalità giuridica, e questo è il caso del Patto Andino o di altri gruppi di stati che hanno concordato politiche comuni in campo economico, tecnologico e scientifico.

Gli stati sovrani rappresentano soggetti giuridici con ruoli molto specifici nel campo della gestione delle tecnologie. Essi sono infatti legislatori, firmatari di trattati, appaltatori, erogatori di fondi per lo sviluppo dell'innovazione o di assistenza tecnica, e sono anche i soggetti che si avvalgono dei benefici della collaborazione internazionale.

Di solito lo stato è il soggetto giuridico che sottoscrive i trattati, ma l'agente esecutore delle attività è un ministero o un ente pubblico che opera come longa manus dello status.



9

Per ciò che concerne la politica degli aiuti, essi possono essere divisi in due categorie:

- a) aiuti multilaterali sono quelli concordati (in genere con il tramite di un organismo internazionale) fra un gruppo di stati che forniscono assistenza e aiuto e lo stato beneficiario;
- b) aiuti bilaterali che sono quelli concordati fra uno stato beneficiario e lo stato fornitore dell'aiuto.

Operano in varia misura e in differenti vesti anche soggetti giuridici di natura privatistica. In questo caso, si fa riferimento ad imprese appaltatrici, consulenti, incaricati di pubblico servizio, ecc.

Altre persone il cui ruolo può assumere rilevanza giuridica sono i funzionari delle Nazioni Unite e delle Agenzie specializzate o delle Istituzioni finanziarie, i quali godono di contratti a tempo determinato o indeterminato e di un particolare status giuridico che li lega direttamente alla organizzazione di cui sono membri.

Non è compito di questo lavoro definire la natura giuridica di queste istituzioni, le quali si pongono fra di loro ad un livello funzionalmente superiore o inferiore senza però che si realizzi un rapporto di dipendenza gerarchica che non sia quello convenzionalmente accettato dai trattati internazionali.

Nessuna infatti delle organizzazioni internazionali ha un potere sovrano nei confronti degli stati ed ha eventualmente rapporti funzionali gerarchici solo con le agenzie che da esse promanano.

10

3.2. Fra le Organizzazioni internazionali non si può negare un ruolo primario all'Organizzazione delle Nazioni Unite (ONU), la quale promuove e stimola l'attività di tutto il sistema ad esso collegato. Il massimo organismo della stessa Organizzazione può essere ritenuto l'Assemblea Generale delle Nazioni Unite. Essa ha svolto un compito preparativo molto importante per ciò che concerne la promozione della tecnologia. In effetti, le General Assembly Resolutions si presentano come espressione di principi normativi, i quali vengono poi attuati dalle varie agenzie specializzate.

3.1.1. Per ciò che concerne le Agenzie Specializzate delle Nazioni Unite, si direbbe che esse abbiano una personalità giuridica di diritto internazionale che discende dalla personalità giuridica delle organizzazioni da cui promano.

Le Nazioni Unite riconoscono il titolo di agenzie specializzate a differenti organizzazioni internazionali, la cui struttura è relativamente indipendente. Queste istituzioni specializzate devono presentare ogni anno un rapporto di attività al Consiglio Economico e Sociale delle Nazioni Unite. Una di queste, l'IAEA, presenta il suo rapporto annuale alle Nazioni Unite.

Le organizzazioni internazionali seguenti sono state riconosciute come "agenzie specializzate: FAO, UNESCO, Agenzia Internazionale per l'Energia Atomica, Organizzazione Internazionale dell'Aviazione Civile, Organizzazione Internazionale del Lavoro, Unione Internazionale delle Telecomunicazioni, Unione Postale Universale, Organizzazione Mondiale della Sanità, Organizzazione Meteorologica Mondiale, Organizzazione Mondiale della Proprietà Intellettuale, Organizzazione Marittima Internazionale, Fondo Monetario Internazionale e Fondo Internazionale dello Sviluppo Agricolo.

M

Veste differente ma, per certi versi, analoga, può essere attribuita alle commissioni regionali delle Nazioni Unite, quali, ad esempio, l'ECE, Economic Commission for Europe, o l'Economic Commission for Africa, Commissione Economica per l'America Latina Asia-Pacifico.

3.2.2. Fra le agenzie specializzate rivolte a promuovere lo sviluppo, un ruolo preminente spetta all'United Nations Development Program, perché esso ha un raggio di azione più globale rispetto alle altre agenzie che operano solo nei settori da cui prendono il nome.

Esso è un organismo semi autonomo, derivante dall'Assemblea Generale delle Nazioni Unite, aiuta i paesi in via di sviluppo a migliorare la capacità di produzione delle loro risorse naturali ed umane. Tale organismo è stato incaricato, per l'insieme degli organismi delle Nazioni Unite, di programmare, di amministrare e di finanziare i progetti di assistenza tecnica e di preinvestimento nei paesi in via di sviluppo.

#### 3.2.2.1. Organizzazione.

L'UNDP è diretto da un amministratore che è responsabile di fronte al consiglio di amministrazione dell'UNDP.

Tutti i membri delle Nazioni Unite sono membri dell'UNDP.

12

Il Consiglio di amministrazione dell'UNDP controlla sia i progetti attivati dall'UNDP generalmente nel quadro di una "programmazione quinquennale per paese", sia i progetti e le azioni finanziate dai fondi e dagli uffici seguenti:

. UNCDF

- United Nations Capital Development Fund.

L'UNCDF ha per fine di finanziare dei piccoli progetti nei paesi meno favoriti, al fine di accrescere la produttività economica locale e di elevare il livello di vita delle popolazioni;

. UNRFNRE

- United Nations Revolving Fund for Natural Resources Explorations - New York.

Questo fondo creato nel 1973 è destinato a dei progetti di esplorazione mineraria che offrono un potenziale di alto rendimento che i paesi in via di sviluppo non possono finanziare da soli, comportando questi progetti dei rischi elevati;

. UNFPA

- United Nations Funds for Population Activities - New York;

. UNSO

- United Nations Sudano Sahelian Office - New York;

. IFSTO

- Interim Fund for Science and Technology for Development.

Esso opera nel nostro ambito di indagine ed è frutto dell'accordo nato dal Vienna Program of Action

13

on Science and Technology for Development dal 1979. Esso viene gestito nell'ambito dell'UNDP, ma è provvisorio e non è dotato di personalità giuridica e si avvale dei contributi volontari dei singoli stati;

- . Special Fund for Land Locked Developing Countries - Ginevra;
- . Fondo speciale delle Nazioni Unite per le nazioni che non hanno coste marittime;
- . Trust fund for assistance to the Colonial Countries and peoples - New York.

#### 3.2.2.2. Risorse

Le risorse dell'UNDP sono costituite ogni anno principalmente dai contributi volontari degli stati membri delle Nazioni Unite.

#### 3.2.2.3. Obiettivi

L'obiettivo dell'UNDP è quello di mobilitare un sostegno finanziario di tutti i governi del mondo al fine di realizzare una serie di azioni programmate nei differenti paesi in via di sviluppo.

14

Le attività dell'UNDP coprono 5 aree principali:

- lo studio e la valutazione delle risorse naturali; i potenziali industriali, commerciali e di esportazione ed altre occasioni di sviluppo;
- la promozione degli investimenti al fine di attualizzare le possibilità del paese nelle aree indicate;
- la formazione tecnica e professionale in una vasta gamma di competenze;
- il trasferimento delle tecnologie appropriate e la promozione delle capacità tecniche locali così migliorate;
- la pianificazione economica e sociale, con particolare riferimento alla soddisfazione dei bisogni dei giovani e dei più bisognosi.

Le attività dell'UNDP coprono un ventaglio vasto quanto i bisogni dei paesi del terzo mondo, come, per fare qualche esempio: gli studi delle risorse che offrono le miniere, la geotermia, la silvicoltura, la pesca, il suolo e la cartografia sotterranea; la pianificazione della manodopera; l'amministrazione pubblica, le tecniche agricole moderne, l'irrigazione, le scuole normali superiori; i servizi di trasporto aereo, le strutture sanitarie, l'energia elettrica, le telecomunicazioni, il turismo; le strade e le ferrovie; i centri di formazione all'elettronica ed alla meccanica, i centri di formazione meteorologica e la pianificazione e la programmazione industriale.

15

Gli interventi dell'UNDP sono limitati, ma prendono spesso il carattere di un pre-investimento.

Di fatto, i progetti delle Nazioni Unite possono essere divisi in due categorie spesso difficili da separare:

- i progetti di pre-investimento
- i progetti di assistenza tecnica.

#### 3.2.2.4. Modalità di intervento dell'UNDP

Sono i governi dei paesi in via di sviluppo che devono presentare le richieste relative di programmi dell'UNDP.

L'UNDP esegue da solo soltanto i progetti interdisciplinari ad obiettivo multiplo. Esso incarica di ciò il suo ufficio di Esecuzione Progetti (OPE - Office of Projects Execution).

Per tutti gli altri progetti, l'UNDP si affida alle agenzie specializzate già citate ( ).

Sono stati ugualmente utilizzati in qualità di agenti di esecuzione:

- La Commissione Economica per l'Africa (ECA, Addis Abeba)
- La Commissione Economica per l'Europa (ECE - Ginevra)

16

- La Commissione Economica per l'Asia e il Pacifico (Bangkok)
- La Commissione Economica per l'America Latina (ECLA - Santiago)
- La Commissione Economica per l'Asia Occidentale (la cui sede provvisoria di Beirut sarà trasferita a Bagdad)
- La Banca Mondiale
- La Banca Internazioanle di Sviluppo
- La Banca Asiatica di Sviluppo
- La Banca Africana di Sviluppo
- Il Fondo Arabo di Sviluppo Economico e Sociale.

Dopo l'approvazione del progetto, i dossiers sono trasferiti all'Agenzia di Esecuzione, che esegue il lavoro insieme ai governi locali.

3.2.2.5. Per ciò che concerne l'instaurazione di rapporti, possiamo dire che i contratti di forniture e di servizi devono essere stipulati con l'agenzia di esecuzione relativa agli specifici progetti.

L'UNDP, così come tutte le istituzioni internazionali utilizzate in qualità di agenti di esecuzione, raccoglie delle informazioni relative ai fornitori potenziali di beni e servizi nei loro settori di attività.



11

I fornitori e le società di consulenza e gli esperti individuali possono rendersi noti presso gli organismi internazionali suscettibili di essere gestori di progetti nel settore o nei settori di attività di loro competenza.

Alcuni organismi come la FAO o l'UNIDO utilizzano dei formulari di iscrizione facilmente reperibili.

Altre organizzazioni, come, per esempio, l'OMS, preferiscono che le società interessate si indirizzino direttamente a loro.

Alla fine del 1977, un gruppo di servizio di approvvigionamento internazionale IAPSU - Inter Agency Procurement Service Unit, è stato creato. Attivo dal 1979, questo organismo ha per oggetto quello di favorire l'acquisto di materiale al prezzo più basso rispondente ad una soddisfacente normativa di qualità.

L'IAPSU ha per obiettivi secondari:

- 1 - l'aumento degli acquisti effettuati nei paesi in via di sviluppo;
- 2 - la maggiore utilizzazione di monete non convertibili;
- 3 - l'allargamento della ripartizione geografica dei servizi di approvvigionamento;
- 4 - la centralizzazione e l'omogeneizzazione del servizio acquisti di tutte le agenzie specializzate delle Nazioni Unite.

Lo IAPSU ha, tra l'altro, intrapreso i seguenti studi:

- Studio sulla normalizzazione dei veicoli

18

- Studio sulla normalizzazione del materiale d'ufficio
- Studio sull'acquisto del materiale di laboratorio
- Studio sulle forniture del trattamento elettronico dei dati
- Studio sull'acquisto dei materiali audiovisivi
- Studio sugli insetticidi e gli antiparassitari
- Studio in previsione dell'acquisto di materiale e forniture in provenienza dai paesi in via di sviluppo.

Attualmente lo IAPSU intrattiene delle relazioni di lavoro con la quasi totalità degli organismi del sistema, compresa la Banca Mondiale, la Banca Asiatica di sviluppo e la Banca Africana di sviluppo.

### 3.2.3. WIPO

### 3.2.4. UNCTAD

19

3.3. Nell'ambito della promozione delle tecnologie, un ruolo primario viene svolto da quegli organismi internazionali che, per essere finanziatori di progetti, offrono uno strumento non secondario per la realizzazione di processi tecnologici in ambienti nuovi.

Tali organismi possono essere classificati in quattro tipologie principali:

- istituzioni finanziarie internazionali
- banche commerciali
- istituti di credito all'esportazione a medio termine
- agenzie governative di cooperazione allo sviluppo.

3.3.1. Le istituzioni finanziarie internazionali hanno una personalità giuridica internazionale che discende dal trattato internazionale che le ha promosse e dalle adesioni dei singoli stati al trattato istitutivo.

Le istituzioni finanziarie internazionali sono rappresentate dalla Banca Mondiale, dalle istituzioni ad essa collegate (International Development Agency e International Finance Corporation), dalle banche regionali di sviluppo (Banca Asiatica di Sviluppo, Banca Interamericana di Sviluppo, Banca e Fondo Africano di Sviluppo) e dal già citato servizio acquisti centralizzato delle Nazioni Unite (IAPSU), dalle agenzie e fondi specializzati delle Nazioni Unite, dall'European Development Fund, dall'International Fund for Science and Technology for Development, dall'International Fund for Agriculture Development, ecc.

Queste ed altre istituzioni similari offrono prestiti ai diversi paesi, secondo le seguenti tipologie principali:

- tassi agevolati per il finanziamento di progetti o programmi (Banca Mondiale e Banche Regionali);
- tassi di valore irrisorio e durata del prestito molto lunga, tale da far risultare il finanziamento come un dono (Fondo Europeo di Sviluppo, Fondo Africano di Sviluppo, International Development Agency);
- finanziamenti a fondo perduto;
- creazione di capitale finanziario da collegare ad iniziative private (International Finance Corporation, Centro Europeo di sviluppo Industriale).

#### 3.3.1.1. Banca Mondiale

IDA  
IFC

#### 3.3.1.2. E.D.F.

Al fine di dare una immagine di referiment sull'argomento, si espone il modus operandi di alcune di queste istituzioni.

21

### 3.3.1.3. Asian Development Bank.

#### 3.3.1.3.1. Creazione ed obiettivi.

L'accordo sulla creazione della Banca Asiatica di sviluppo (AsDB) è stato concluso a Manila il 4 Dicembre 1965, durante una riunione dovuta all'iniziativa della Commissione Economica delle Nazioni Unite per l'Asia e l'Estremo Oriente, divenuta successivamente la Commissione Economica e Sociale delle Nazioni Unite per l'Asia ed il Pacifico. L'accordo è entrato in vigore il 22 Ottobre 1966 e la Banca ha inaugurato le sue attività il 19 Dicembre dello stesso anno.

L'AsDB ha per obiettivo quello di promuovere la crescita e la cooperazione economica nella regione dell'Asia e del Pacifico e di contribuire all'accelerazione del processo di sviluppo economico dei paesi in via di sviluppo esistenti nella regione, tanto sul piano individuale che collettivo.

La principale attribuzione della AsDB è di fornire ai paesi membri dell'Asia e del Pacifico una assistenza nel campo del coordinamento delle loro politiche economiche ed in particolare nel campo dell'ideazione e della realizzazione dei loro piani di sviluppo.

L'AsDB può anche fornire assistenza tecnica per la preparazione, il finanziamento e l'esecuzione dei progetti.

La qualità di membri dell'AsDB é aperta:

- a) ai membri ed ai membri associati della Commissione economica e sociale delle Nazioni Unite per l'Asia ed il Pacifico;
- b) agli altri paesi appartenenti alla regione ed ai paesi sviluppati che sono membri delle Nazioni Unite o di una delle sue agenzie specializzate.

Attualmente l'AsDB conta 43 membri, cioé:

- a) 29 paesi membri regionali: Afganistan, Australia, Bangladesh, Birmania, Cambogia, Isola di Cook, Fidji, Hong Kong, India, Indonesia, Giappone, Repubblica di Corea, Kiribati, Laos, Malesia, Maldive, Nepal, Nuova Zelanda, Pakistan, Papuasias, Nuova Guinea, Philippine, Isole Salomone, Samoa Occidentale, Singapore, Sri Lanka, Taiwan, Thailandia, Tonga, Viet Nam.
- b) 14 paesi membri non regionali: Austria, Belgio, Canada, Danimarca, Finlandia, Francia, Repubblica Federale di Germania, Italia, Paesi Bassi, Norvegia, Svezia, Gran Bretannia, Stati Uniti d'America.

3.3.1.3.2. La struttura dell'AsDB comprende un Consiglio dei Governatori (1 governatore per ogni paese membro) e un Consiglio di Amministrazione (composto di 12 membri, di cui 8 rappresentano i paesi regionali e 4 i paesi non regionali). Il presidente é assistito da 2 vice presidenti.

Per la designazione di un amministratore, l'Italia forma un gruppo con la Francia, il Belgio e la Svizzera. L'amministratore così nominato per un periodo di due anni è a turno designato dalla Francia, dalla Svizzera, dal Belgio e dall'Italia.

Fra gli altri dipartimenti della Banca vi sono i dipartimenti agricoltura e sviluppo rurale, infrastrutture, industria e banche di sviluppo.

E' strettamente collegato alla Banca il Fondo Asia tico di sviluppo che fornisce prestiti agevolati ai paesi meno sviluppati dell'area.

Le risorse della Banca e del Fondo sono di diversa natura, e cioè: il capitale versato dagli stati membri, i prestiti sul mercato dei capitali, i contributi ai fondi speciali, i redditi netti delle operazioni e i rimborsi sui prestiti accordati.

L'AsDB può accordare dei prestiti o partecipare al cofinanziamento del progetto a beneficio degli Stati Membri dell'Asia e del Pacifico, degli organismi pubblici, di tutte le entità amministrative di uno stato membro, delle imprese pubbliche e private e di tutte le organizzazioni o istituzioni internazionali o regionali che partecipano allo sviluppo economico della regione.

Le domande di intervento devono essere presentate da un paese beneficiario.

La gestione del progetto è a carico dell'organismo di esecuzione locale.

26

Le attività dell'AsDB possono prendere le forme seguenti:

- assegnazione di un prestito o di un dono per il finanziamento di assistenza tecnica;
- assegnazione di un prestito diretto o partecipazione al cofinanziamento dei progetti;
- garanzia in tutto o in parte dei prestiti emessi da altri organismi a fini di sviluppo economico;
- investimenti nel capitale sociale di una istituzione o di una impresa (con delibera del Consiglio del Governatore).

Per ciò che concerne i prestiti, due sono le possibilità:

- emissione di un prestito a condizioni normali: questo genere di prestito detto "sulle risorse, del capitale ordinario" è accordato da 10 a 25 anni, secondo i casi. Un periodo di grazia da 3 a 5 anni è generalmente accordato;
- emissione di un credito del Fondo Asiatico di Sviluppo: il rimborso è fatto in 40 anni, con un periodo di grazia di 10 anni. Viene prelevata una commissione dell'1%.



3.3.1.3.3. I prestiti dell'AsDB possono servire sia a finanziare un progetto di sviluppo, sia a fornire una linea di credito ad un organismo nazionale di sviluppo, sia a finanziare un programma di aiuto all'importazione. Tale programma di aiuto é limitato ai paesi meno favoriti.

Solo in alcuni casi particolari l'AsDB finanzia i costi in moneta locale.

3.3.1.4.1. Il KFAED -Kuwait Fund For Arab Economic Development- é stato creato il 31 Dicembre 1961.

All'origine il KFAED é stato destinato a collaborare allo sviluppo dei paesi arabi. Nel 1971 il suo mandato é stato esteso a tutti i paesi in via di sviluppo.

Il KFAED é l'organismo di aiuto allo sviluppo dello stato del Kuwait.

Il suo obiettivo é quello di aiutare detti paesi a sviluppare le loro economie accordando loro dei prestiti, dei fondi, sotto forma di dono e delle garanzie, e fornendo loro assistenza tecnica per la realizzazione di studi di base.

Il capitale autorizzato del KFAED é stato portato nel 1981 a 2 miliardi di dinari.

#### 3.3.1.4.2. Modalità di intervento

Le domande di intervento finanziario al KFAED devono essere presentate al governo di un paese arabo o di un paese in via di sviluppo.

L'assistenza finanziaria del KFAED può essere accordata non solo al governo ma anche ad istituzioni pubbliche e ad organismi regionali.

Il KFAED può accordare dei prestiti diretti, compresi quelli effettuati nel quadro del cofinanziamento dei progetti con delle istituzioni bilaterali o multilaterali, finanziare con doni degli studi tecnico-economici o degli studi di preinvestimento o di fattibilità, così come fornire una assistenza tecnica relativa agli aspetti tecnici finanziari ed economici dello sviluppo.

Un altro aspetto dell'attività del KFAED è il suo primo intervento nella creazione e nel miglioramento di istituzioni, in particolare delle banche nazionali di sviluppo.

In linea di principio, il KFAED non apporta fondi superiori al 50% del progetto. Questo limite può essere superato da un voto favorevole dei due terzi dei membri presenti al Consiglio di amministrazione.

La durata dei prestiti varia da 10 a 35 anni, ma in casi eccezionali essa può essere portata fino a 50 anni. Il periodo di grazia è in genere pari al tempo di messa in opera del progetto più un anno, fino ad un massimo di 10 anni.

27

I tassi di interesse si possono situare fra lo 0 e il 6%. Normalmente sono del 2,5% per i progetti agricoli e del 3,5% per i progetti industriali.

Viene prelevata una commissione di servizio dello 0,5%.

La scelta dei fornitori é lasciata alla libera determinazione dei paesi beneficiari del prestito e viene svolta nell'ambito delle normative locali.

Le imprese dei paesi industriali possono partecipare all'esecuzione dei progetti e programmi finanziari del KFAED.

I principali settori di intervento sono stati i seguenti:

- agricoltura - settore primario
- trasporti, comunicazioni e magazzinaggi
- elettricit 
- industria e servizi.

Il KFAED pubblica ogni anno un rapporto in arabo ed in inglese.

La lista dei progetti il cui finanziamento sia stato approvato dal KFAED nel corso del trimestre precedente é pubblicata dall'Arab Fund for Economic and Social Development, con sede in Kuwait (vedi

28

3.3.1.5. L'ADFAED - Abu Dhabi Fund For Arab Economic Development - é stato creato dalla legge n. 3 del 15 Luglio 1971 dell'Emirato di Abu Dhabi.

Si rammenti che lo Stato degli Emirati Arabi Uniti, di cui fa parte l'Emirato di Abu Dhabi, é stato fondato il 2 Dicembre 1971.

In origine, l'ADFAED era destinato a collaborare al lo sviluppo dei paesi arabi. Con la legge n. 7 del 7 Luglio 1974, la competenza dell'ADFAED é stata estesa ai paesi africani ed asiatici.

L'ADFAED é l'organismo di aiuto allo sviluppo del governo di Abu Dhabi.

Suo oggetto specifico é quello di aiutare le nazioni arabe, africane ed asiatiche a sviluppare la loro economia accordando loro dei prestiti, offrendo garanzie per gli investimenti e partecipando agli investimenti di capitali in progetti di sviluppo e fornendo una assistenza tecnica per studi esplorati vi ed altre prestazioni tecniche.

Il capo del Governo dell'Emirato di Abu Dhabi é di diritto il presidente del consiglio di Amministrazione dell'ADFAED.

Gli altri membri del consiglio di amministrazione sono nominati per 5 anni con decreto del governo di Abu Dhabi.

La gestione corrente dell'ADFAED é assicurata da un direttore generale assistito da due direttori aggiunti. Il direttore generale aggiunto incaricato delle operazioni controlla il dipartimento degli studi ed il dipartimento dei progetti. Il direttore generale aggiunto incaricato della finanza e dell'amministrazione gestisce quattro dipartimenti: prestiti, investimenti, contabilità e personale.

29

Il capitale inizialmente previsto dalla legge costitutiva dell'ADFAED è stato di 50 milioni di dinari del Bahrein, moneta in corso ad Abu Dhabi all'epoca, cioè l'equivalente di 500.000.000 di Dirhams degli Emirati Arabi Uniti.

Nel Luglio del 1974, il capitale autorizzato dell'ADFAED è stato portato a 2.000 milioni di dirhams degli Emirati Arabi Uniti. Al 31 Dicembre 1979, il capitale versato dal governo di Abu Dhabi ammontava a 1.565,78 milioni di dirhams.

3.3.1.5.1. L'ADFAED può accordare dei prestiti, prendere delle partecipazioni e apportare assistenza tecnica.

I prestiti ai progetti sono la forma di concorso più importante.

Gli emendamenti introdotti nello statuto dell'ADFAED gli hanno conferito nuove funzioni che hanno permesso di creare delle istituzioni finanziarie e di prendere delle partecipazioni al fine di aprire un mercato finanziario ad Abu Dhabi e di poter ricevere dei depositi dagli organismi pubblici di Abu Dhabi.

L'ADFAED gestisce ugualmente dei progetti finanziati direttamente dal governo degli Emirati Arabi in differenti paesi asiatici, africani ed arabi.

Le domande di intervento finanziario dell'ADFAED devono essere presentate dai governi Asiatici o Africani o di un paese arabo.

Gli interessi dei prestiti si collocano secondo i casi fra il 2 e il 5,5%.

Viene prelevata una commissione di servizio del 5%.

La durata del prestito può variare fra gli 8 e i 25 anni.

Il periodo di grazia si può prolungare per un periodo che va da 3 a 5 anni.

La maggior parte dei prestiti è stata accordata per un periodo da 10 a 15 anni.

#### 3.3.1.6. Creazione.

La convenzione che ha creato l'AFESD - Arab Fund For Economic and Social Development - è stata firmata il 16 Maggio 1968, anche se già dal 1957 il Consiglio Economico della Lega Araba ha adottato una risoluzione che proponeva la creazione di un istituto finanziario arabo.

Solo tre anni dopo, il 18 Gennaio 1971, la convenzione costitutiva dell'AFESD è entrata in vigore.

Dal 1974 tutti i paesi della lega araba sono membri dell'AFESD, all'epoca cioè:

Algeria, Bahrein, Egitto, Irak, Giordania, Kuwait, Libano, Libia, Mauritania, Marocco, Oman, Palestina, Qatar, Arabia Saudita, Somalia, Sudan, Siria, Tunisia, Emirati Arabi Uniti, Yemen del Nord, Yemen del Sud.

A questa linea si è aggiunto Djibouti. L'Egitto è stato soggetto alle disposizioni di boicottaggio prese dalla Lega Araba.

I principali obiettivi dell'AFESD sono quelli di aiutare i paesi membri ad eliminare gli ostacoli allo sviluppo, ad accrescere le capacità di sviluppo stesso e di realizzare dei tassi di sviluppo maggiori. L'integrazione e la cooperazione economica fra i membri sono delle altre grandi considerazioni prioritarie.

Gli obiettivi dell'AFESD si riassumono nella maniera seguente:

- a) finanziare dei progetti di sviluppo concentrando gli interventi su dei progetti essenziali allo sviluppo generale del mondo arabo, così come su dei progetti arabi congiunti;
- b) incoraggiare gli investimenti dei capitali privati e pubblici nei progetti arabi;
- c) apportare una assistenza tecnica a profitto dello sviluppo economico e sociale arabo.

L'emissione di prestiti allo sviluppo e le loro condizioni dipendono dalla situazione economica del paese beneficiario, dalle priorità nazionali e dall'impatto del progetto sullo sviluppo.

I prestiti sono soggetti ad un tasso del 6%, ad un periodo di grazia di cinque anni e ad un periodo di rimborso di quindici anni.

32

I prestiti speciali accordati ai paesi meno sviluppati fra i paesi arabi sono soggetti ad un tasso del 4%, ad un periodo di grazia di cinque anni e ad una durata di venticinque anni.

I paesi arabi considerati come i meno sviluppati sono, per esempio, la Mauritania, la Somalia, il Sudan e i due Yemen.

#### 3.3.1.7. Azioni di coordinamento dell'attività dei fondi arabi

L'AFESD agisce da segretariato per il coordinamento dell'aiuto dei fondi di sviluppo, e cioè:

- L'AFESD medesimo
- Il Fondo di Abu Dhabi per lo Sviluppo Economico Arabo
- Il Fondo del Kuwait per lo Sviluppo Economico Arabo
- Il Fondo Irakeno di Sviluppo all'Estero
- La Banca Araba di Sviluppo Economico in Africa
- La Banca Islamica di Sviluppo
- I Fondi dell'OPEC
- La Libyan Arab Foreign Bank.



Questa attività di coordinamento consiste:

- nell'assicurare una cooperazione efficace tra questi organismi in materia di aiuto ai paesi arabi ed ai paesi non arabi in via di sviluppo;
- nell'organizzare delle missioni congiunte di valutazione dei progetti;
- nel mettere in opera delle possibilità di cofinanziamento a beneficio dei paesi che ne facciano richiesta.

L'AFESD apporta fra l'altro un aiuto particolarmente stretto all'Arab Planning and Research in Statistics (Bagdad).

3.4. Le Banche commerciali svolgono un ruolo importante nel fornire fondi nell'ambito degli schemi di credito all'esportazione di impianti.

Esse possono fornire prestiti diretti ai progetti, sia singolarmente sia, più spesso, come membri di un sindacato internazionale di banche. Tali banche possono anche allestire e gestire l'emissione di obbligazioni.

Le banche d'affari offrono servizi di assistenza finanziaria ai clienti e, fra questi, i più rilevanti sono quelli di consulenza finanziaria per quanto riguarda fusioni, acquisizioni, disinvestimenti e ristrutturazioni finanziarie. I loro servizi di vendita, commercializzazione e distribuzione comprendono le obbligazioni di società e governative, la collocazione di azioni ordinarie o speciali o l'arbitraggio, nonché la ricerca di partners finanziari per iniziative industriali.

34

3.5. Per quanto non rientrino fra le organizzazioni finanziarie internazionali ma fra quelle nazionali, occorre ricordare che possono avere un ruolo per la commercializzazione delle tecnologie gli aiuti statali alle esportazioni ed allo sviluppo.

3.5.1. I prestiti bilaterali sono realizzati dai governi per promuovere l'esportazione di beni e servizi dai loro paesi. Essi generalmente concedono un interesse favorevole, in termini di percentuale e durata, rispetto alle banche commerciali. Il tipo di credito é credito acquirente, credito fornitore o prevede l'apertura di una linea di credito.

Diamo qui di seguito l'indicazione di alcune delle istituzioni governative non italiane che forniscono prestiti bilaterali:

AKA, Ausfur Kredit GmbH, Frankfurt (Germania)

KfW, Kreditanstalt fur Wiederaufbau (Germania)

Export Import Bank of Japan

Eximbank (USA)

Direction Rélation Economique Extérieur (DREE) del Ministero delle Finanze Francese

Banque Française du Commerce Extérieur

Export Development Corporation (Canada)

Crediexport (Belgio)

Queste ed altre istituzioni hanno concordato, nell'ambito OCSE, il cosiddetto tasso di riferimento su base Consensus.

3.5.2. Quasi tutti i governi dei paesi industriali offrono fondi di cooperazione allo sviluppo; essi, in genere, agiscono a domanda dei governi dei paesi in via di sviluppo ed ottengono o doni o tassi agevolati.

Anche in questo caso diamo il nome di alcune istituzioni:

- Australian Development Assistance Bureau
- Abu Dhabi Fund for Arab Economic Development
- Administration Générale de la Coopération au Développement (Belgio)
- Caisse Centrale de Coopération Economique (Francia)
- Commonwealth Development Corporation (Inghilterra)
- Canadian International Development Corporation
- Director de la Coopération de l'Aide Humanitaire (Svizzera)
- Danish Agency for International Development (Danimarca)
- Fond d'Aide et Coopération (Francia)
- Finnida (Finlandia)
- Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (Repubblica Federale Tedesca)
- Norwegian Agency for International Development
- Overseas Development Organisation (Inghilterra)
- Overseas Economic Cooperation Fund (Giappone)
- Swedish International Development Authority
- USAID (USA) - US Agency for International Development
- Saudi Fund for Development
- Italia - Dipartimento per la Cooperazione allo Sviluppo.

## POLITICHE VOL

4. Politiche normative e regolamentari

- 4.1. Gli aspetti normativi della promozione e del trasferimento delle tecnologie risalgono al potere normativo dei singoli stati, alle organizzazioni internazionali o all'azione spontanea ed organicamente definita di forze economiche e sociali per lo più raccolte in organizzazioni professionali.

Le peculiarità giuridiche delle entità descritte nel precedente capitolo 3 offrono di per sé un chiarimento di come la parola "normativa" possa essere usata e debba essere intesa nel contesto in esame.

Infatti, la maggior parte dei soggetti coinvolti non sono stati sovrani, ma organizzazioni internazionali. Essi, quindi, non sono in grado di produrre una normativa cogente. Tale normativa può diventare cogente solo se tale requisito gli viene riconosciuto dai trattati internazionali e se tale cogenza sia accettabile per il destinatario della norma.

Analogo rigore può essere dato alla normativa di origine internazionale, se essa viene recepita nella legislazione statale.

Nelle difficoltà intrinseche di questo contesto, per un tentativo di sistematizzazione sarà usato un criterio di classificazione che discende dall'organismo internazionale a più vasta diffusione ed a più vasto spettro di azione, fino ad arrivare a quelli aventi una base territoriale più limitata.

37

Successivamente, saranno analizzate anche alcune delle normative statali più interessanti e la documentazione avente carattere normativo regolamentare delle associazioni professionali. Infatti queste associazioni rappresentano in maniera formale l'azione spontanea di quei gruppi sociali ed economici di cui si è detto prima.

Una ipotesi di classificazione delle tipologie formali di carattere normativo esistenti nel settore in esame potrebbe comprendere fra gli altri i seguenti tipi:

- atti di politica normativa prodotti dalle assemblee deliberanti e dai parlamenti delle organizzazioni internazionali o da assemblee convocate ad hoc;
- atti, documenti e raccomandazioni di carattere amministrativo emessi da organi competenti;
- trattati
- leggi nazionali
- standard di comportamento, codici di condotta, regolamenti emessi dalle associazioni professionali.

#### 4.2. General Assembly Resolution

In conformità a quanto indicato nel precedente paragrafo, le risoluzioni della assemblea generale delle Nazioni Unite hanno un carattere normativo rivolto in genere ad un ambito interno a quello dell'organizzazione.

Per rimanere nell'ambito della presente trattazione, si può far riferimento alla 34/218, che è quella più importante fra quelle che hanno fornito indirizzi per la realizzazione del Vienna Program of Action on Science and Technology for Development.

- 4.3. Fra gli atti normativi e le raccomandazioni di organismi internazionali, il Vienna Program of Action on Science and Technology for Development è stato promosso nell'ambito della Conferenza (1) avente per obiettivo la promozione delle scienze e delle tecnologie per lo sviluppo. Essa rappresenta una parte degli sforzi della comunità internazionale per la realizzazione del Nuovo Ordine Economico Internazionale attraverso l'adozione di decisioni e la presentazione di concrete e positive raccomandazioni rivolte all'uso della scienza e della tecnologia per lo sviluppo di tutti i paesi, ed in particolare dei paesi cosiddetti in via di sviluppo (2).

In accordo al programma devono essere compiuti dei passi per garantire che tutti i membri della società abbiano un uguale reale accesso ed influenza sulle tecnologie agrarie (3).

In accordo al Programma, la cooperazione internazionale allo sviluppo nel campo della scienza e della tecnologia deve assistere i paesi in via di sviluppo e rafforzare la loro capacità creativa ed innovativa e quindi promuovere il loro autonomo sviluppo scientifico e tecnologico.

Tenendo conto degli obiettivi identificati nella risoluzione 2028 (LXI) del Consiglio Economico e Sociale, le seguenti principali aree di attenzione sono state identificate:

- a) sviluppare le capacità scientifiche e tecnologiche dei paesi in via di sviluppo;
- b) ristrutturare il modello attuale delle relazioni internazionali scientifiche e tecnologiche;
- c) rafforzare il ruolo delle Nazioni Unite nel campo della scienza e della tecnologia e prevedere l'aumento delle risorse finanziarie.

Il Programma definisce la necessità di azioni specifiche a livello nazionale di gruppi di paesi, fra più gruppi di paesi ed a livello internazionale.

Fra le azioni proposte vi é:

- a) la creazione o il rafforzamento delle capacità di realizzare delle politiche appropriate nel campo della scienza e della tecnologia;
- b) la promozione di sforzi per rafforzare la capacità scientifica e tecnologica;
- c) rivedere l'esistente cooperazione internazionale per promuovere una migliore distribuzione della produzione mondiale e delle risorse nei campi della scienza e della tecnologia;
- d) stanziare fondi adeguati per i paesi in via di sviluppo;
- e) rafforzare la cooperazione scientifica e tecnologica fra i paesi in via di sviluppo.

40

Il documento si presenta in forma di raccomandazione rivolta alle organizzazioni internazionali o agli stati sviluppati o ai paesi in via di sviluppo.

- 4.4. Questo ed altri documenti hanno una classificazione di quelle attività operative che dovrebbero sviluppare il livello tecnologico e migliorare la prassi delle attività di scambio tecnologico e trasferimento delle tecnologie.

Il Vienna Program of Action on Science and Technology for Development offre un buon quadro sistematico di tutte queste attività che contribuiscono alla promozione allo sviluppo, alla gestione, al trasferimento ed al controllo delle tecnologie.

Tali attività sono principalmente quelle indicate nei prossimi paragrafi.

- 4.4.1. Promozione dell'innovazione tecnica e della tecnologia.

Sono i programmi di alcuni Stati e delle organizzazioni internazionali tendenti a promuovere al loro interno o nei paesi in via di sviluppo realizzazioni che migliorino il livello scientifico e tecnologico o l'applicazione di tecnologie nuove o appropriate.



61

Braccio finanziario di queste iniziative é l'Interim Fund for Science and Technology for Development.

Tutte le agenzie specializzate -FAO, UNIDO, UNDP, ecc.-, ognuna per le aree di propria competenza, sono promotrici e sviluppatrici di innovazione tecnologica nell'ambito di vari paesi.

Occorre notare che analoghe fonti di pianificazione per la scienza e la tecnologia provengono da altre organizzazioni internazionali, non ultima la stessa CEE che, periodicamente, redige ed attua programmi di promozione scientifica e tecnologica, come -ad esempio- alcuni progetti dimostrativi nel campo delle energie rinnovabili, o il progetto Esprit per le tecnologie informatiche.

Numerosi paesi stanziavano infine fondi per la promozione dell'innovazione tecnologica presso le aziende e le organizzazioni nazionali.

#### 4.4.2. La valutazione della tecnologia.

L'uso e l'importazione di nuove tecnologie non é privo di conseguenze da un punto di vista economico, sociale, tecnico, occupazionale, valutario e fiscale. A questo proposito é molto utile l'analisi del Technology Assessment Act, statunitense, che ha istituito un'organizzazione il cui compito é quello di valutare l'impatto che le nuove tecnologie hanno nel contesto socio-economico ed ambientale del paese.

42

A questo proposito, risulta molto accurata la legislazione di alcuni paesi del Patto Andino che, riprendendo le norme del detto Patto, fissano criteri finanziari e fiscali che di fatto regolamentano efficacemente l'importazione di nuove tecnologie.

#### 4.4.3. La diffusione dell'informazione.

I risultati della ricerca nell'ambito dell'innovazione tecnologica vanno diffusi con la maggior larghezza e capillarità possibili e vanno ritrovati con strumenti che consentano una rapida rilevazione dei risultati utilizzabili.

In questo senso un utile strumento operativo è rappresentato dalle banche dati inserite su calcolatore cui si può accedere tramite terminali distribuiti su vastissime aree geografiche.

L'uso di tali strumenti ha forzatamente promosso uno sforzo di regolamentazione giuridica internazionale, essendo vastissimi, tra l'altro, i problemi di superamento dei confini nazionali, dell'accesso libero all'informazione, della tutela della riservatezza.

L'Intergovernmental Bureau for Informatics ha promosso così una Dichiarazione del Messico sul flusso internazionale dei dati, ed analoghe iniziative sono state realizzate a più riprese dalla Sezione delle Società Transnazionali delle Nazioni Unite.

63

#### 4.4.4. L'assistenza tecnica

Numerosi enti pubblici, governi ed organizzazioni internazionali svolgono attività di assistenza tecnica per migliorare il livello tecnologico di determinate aree e di determinati settori.

Molti e rilevanti sono in questo senso gli accordi fra le Nazioni Unite, le sue Agenzie specializzate -UNIDO, FAO, UNDP, WHO, ILO, Banca Mondiale, ecc.- ed i governi, per assistenza tecnica alla pubblica amministrazione locale nei settori di specifica competenza delle singole agenzie.

Questi rapporti si svolgono in un articolato quadro giuridico, il cui tessuto è formato da trattati internazionali ricchi di conseguenze legali e finanziarie, e da rapporti contrattuali tra privati ed organizzazioni governative.

#### 4.5. L'articolato quadro giuridico cui si fa riferimento è facilmente razionalizzabile in quanto che l'assistenza tecnica internazionale ha delle procedure abbastanza stereotipate.

Tale attività, infatti, consiste nel varo e nel finanziamento di un progetto il cui oggetto principale è rappresentato dalla fornitura di beni e prevalentemente di servizi.

Gli aiuti di assistenza tecnica possono essere sia bilaterali che multilaterali.

44

I paesi sviluppati possono operare insieme sia in forza di un trattato, sia in forza di una loro adesione ad una organizzazione o ad un organismo internazionale.

Le procedure per quanto non identiche sono abbastanza simili in questi casi. In genere, una volta individuato il progetto di utilità per il paese, il governo o il ministero della pianificazione fanno una richiesta al paese o all'ente che fornirà l'assistenza. Questi ultimi, in base alla propria normativa ed ad alcune priorità operative, e come aiutare il progetto in questione.

- 4.5.1. Un importante ruolo nel campo dell'assistenza tecnica è svolto dalla CEE che, tramite il suo European Development Fund -strumento finanziatore- e l'Accordo di Lomé II -strumento creatore di un quadro giuridico di riferimento-, fornisce aiuti ed assistenza tecnica ai paesi in via di sviluppo delle aree africana, caraibica e pacifica.

L'accordo di Lomé II è un accordo di cooperazione industriale; esso comprende quindi la fornitura di bani, servizi e finanziamenti.

Stante la natura di questo lavoro, in questa sede ci si occuperà solo della parte riguardante la fornitura di assistenza tecnica.

Con questo accordo la CEE si è impegnata a svolgere studi, a valutare le possibilità di trasferire le informazioni tecnologiche ai paesi che hanno aderito all'accordo di Lomé II.

45

Nell'ambito dei sette tipi di azioni che la convenzione di Lomé II reputa appropriati, sono state individuate le seguenti azioni.

- 1 - La formazione industriale dei cittadini degli stati ACP africani, caraibici e del Pacifico (art. 68).

In base alle domande degli Stati ACP, la Comunità fornisce un'assistenza per la valutazione del fabbisogno e l'attuazione di azioni quali:

- insediamento di cittadini degli Stati ACP in istituzioni di formazione appropriate;
- messa a punto di programmi di formazione industriale specializzata a tutti i livelli, ed organizzazione di corsi di formazione pratica nonché di tirocini;
- consolidamento e promozione delle appropriate tecnologie nazionali;
- promozione degli scambi tra università ed istituti specializzati della Comunità e degli Stati ACP.

- 2 - Trasferimento di tecnologia (art. 71).

Per aiutare gli Stati ACP a rafforzare la loro capacità interna di sviluppo scientifico e l'adattamento della tecnologia alle migliori condizioni, la Comunità si impegna, ove richiesto dagli Stati ACP, a contribuire a quanto segue:

- creare e rafforzare negli Stati ACP le strutture scientifiche e tecniche connesse con l'industria;

46.

- definire ed attuare programmi di ricerca e di sviluppo;
- creare possibilità di collaborazione tra istituti di ricerca, ed imprese degli Stati ACP della Comunità, degli Stati membri e di altri paesi;
- individuare, ed acquisire, a condizioni favorevoli, tecnologie, brevetti ed altre proprietà industriali straniere, mediante studi, finanziamenti o accordi con imprese ed istituti all'interno della Comunità;
- fornire agli Stati ACP servizi di consulenza per l'elaborazione di regolamentazioni che disciplinino il trasferimento di tecnologie e la trasmissione dei dati disponibili, in materia di contratti nel settore tecnologico:
  - tipi e fonti di tecnologia;
  - esperienza degli Stati ACP e degli altri paesi in fatto di utilizzazione di talune tecnologie;
  - promuovere la cooperazione tecnologica tra Stati ACP ed altri paesi in via di sviluppo, per trarre il maggior vantaggio da tutte le possibilità esistenti.

### 3 - Informazione e promozione industriale (art.77).

La convenzione prevede esplicitamente l'informazione dei diversi partners della cooperazione industriale su tecniche, sbocchi, produzione e scambio di qualsiasi dato che possa essere utile allo sviluppo di industrie negli Stati ACP.

17

Le azioni destinate a sostenere tale politica d'informazione e di scambi sono le seguenti:

- riunire e diffondere tutte le informazioni utili sull'evoluzione delle politiche industriali nella Comunità, negli Stati ACP ed a livello mondiale;
- organizzare incontri tra responsabili delle politiche industriali, promotori ed operatori economici della Comunità e degli Stati ACP ed a livello mondiale;
- organizzare incontri tra responsabili delle politiche industriali, promotori ed operatori economici della Comunità e degli Stati ACP (art. 77 al. C);
- effettuare studi volti a mettere in evidenza le possibilità concrete di cooperazione industriale con la Comunità;
- creare organismi di promozione industriale degli Stati ACP.

Lo sviluppo delle attività connesse con quanto esposto in precedenza ha presso la CEE un braccio operatum che è il centro per lo sviluppo industriale (CSI) (artt. 80-81).

Il centro è incaricato di quanto segue:

- diffondere le informazioni e organizzare contatti tra operatori economici, responsabili delle politiche industriali e finanziarie, nella Comunità e negli Stati ACP;
- realizzare studi di fattibilità per accelerare la creazione di imprese industriali negli Stati ACP;

48

- individuare e valutare le possibilità di formazione industriale dei cittadini dei paesi ACP, nonché le possibilità di acquisizione, adattamento e sviluppo di un'adeguata tecnologia industriale;
- reperire possibili fonti di finanziamento.

Il centro deve, in particolare, riservare la sua attenzione ai problemi degli Stati ACP meno sviluppati, senza sbocco sul mare o insulari.

Esso dipende dal comitato per la cooperazione industriale. E' diretto da un direttore, assistito da un vicedirettore, entrambi nominati dal comitato.

Un comitato consultivo composto "da persone fornite di grande esperienza nel settore industriale ed in particolare nel settore manifatturiero" consiglia ed assiste il centro nelle sue attività di promozione industriale. Esso formula un parere sul programma annuale di lavoro, sul bilancio e sulla relazione generale del centro.

Per l'attuazione delle azioni di assistenza tecnica (art. 86), gli organismi nazionali o regionali di sviluppo rurale possono ricorrere ad un'assistenza tecnica per una durata determinata. Gli esperti messi a disposizione di tali organismi contribuiranno a formulare politiche di sviluppo rurale, ad individuare progetti, a valutarli, ecc.



69

E' stato istituito un Centro Tecnico per la Coo  
perazione Agricola e Rurale (CTCAR) per garantir  
re alle autorità degli Stati ACP responsabili  
dello sviluppo agricolo e rurale un migliore acc  
cesso all'informazione, alla ricerca, alla form  
azione, alle innovazioni nel settore agricolo  
e rurale.

Sin dall'entrata in vigore della convenzione, il  
comitato degli ambasciatori deve nominare un dir  
ettore del centro e fissare le modalità di funz  
ionamento e la procedura d'approvazione del bil  
ancio del centro stesso.

Il direttore sarà assistito da personale assunto  
entro i limiti stabiliti dei mezzi messi a dispos  
izione del centro dal comitato degli ambasciator  
i.

Le funzioni del centro quali definite dalla conven  
zione (art. 88) sono le seguenti:

- diffusione di informazioni scientifiche e tecnich  
e in generale (pubblicazioni scientifiche, ris  
ultati di ricerca agronomica, banca di dati,  
informazioni sulla divulgazione agricola, ecc.)  
o su richiesta di uno degli Stati ACP (risposte  
alle domande in materia di formazione o di prog  
rammazione agricola o in merito ad alcune tecnich  
e agricole mediante orientamento e presentazion  
e dei richiedenti presso organismi di ricerca o  
di formazione competenti, negli Stati membri, neg  
li altri Stati ACP o altri organismi specializz  
ati in agricoltura tropicale;
- organizzazione di riunioni tra delegati degli org  
anismi specializzati nella ricerca agronomica  
applicata degli Stati ACP e degli Stati membri  
sull'agricoltura tropicale e sulle questioni di  
sviluppo rurale.

50

### Aspetti finanziari della Cooperativa tecnica.

I progetti e programmi di azione finanziati in tutto o in parte dalla Comunità nei paesi ACP possono assumere la forma di studi di carattere generale, studi specifici ad un progetto o programma, prestazioni di supervisione, consulenza o messa a disposizione di personale di assistenza tecnica in relazione o no con progetti o programmi o, infine, di azioni di formazione, oggetto di un regime particolare.

### Formazione.

Le azioni di formazione possono assumere duplice forma:

- azioni attuate in base a programmi pluriennali, vale a dire azioni generali di formazione di dirigenti cittadini degli Stati ACP, destinati a sostituire progressivamente il personale di assistenza tecnica;
- azioni specifiche nel settore della formazione professionale o della ricerca, che si attuano attraverso:
  - . assegnazione di borse di studio e di tirocinio;
  - . invio negli Stati ACP di istruttori o esperti;
  - . organizzazione di seminari;
  - . fornitura di materiale pedagogico;
  - . collaborazione tra istituti di ricerca e di formazione ed università.

51

#### Luogo di formazione

Per ordine di priorità: nello Stato ACP beneficiario, in un altro Stato ACP, in uno Stato membro della CEE o in un altro paese in via di sviluppo.

#### Azioni di cooperazione tecnica

##### Azioni connesse con progetti e programmi:

- studi di sviluppo, studi tecnici, economici e finanziari;
- aiuto per la preparazione dei fascicoli dei progetti;
- aiuto per l'esecuzione e la sorveglianza dei lavori;
- temporanea assunzione a carico delle spese per tecnici.

##### Azioni di cooperazione tecnica generale

- studi sulle prospettive di sviluppo, diversificazione delle economie, ecc.;
- studi settoriali o per prodotti;
- invio di tecnici, consulenti, esperti, per missioni di durata limitata;
- fornitura di materiale didattico, di sperimentazione;
- informazione generale e documentazione;
- azioni specifiche nei confronti degli Stati ACP meno sviluppati.

52

### Contratti di cooperazione tecnica

Per le azioni di cooperazione tecnica vengono generalmente stipulati contratti di servizi con un ufficio o una società di studi o di consulenza, con un tecnico consulente o un esperto, scelti soprattutto in base alle loro qualifiche professionali e alla loro esperienza pratica dei problemi che dovranno trattare. A parità di competenza, sarà data preferenza ad un esperto o ad un ufficio studi degli Stati ACP.

Generalmente i contratti di cooperazione tecnica vengono stipulati mediante trattativa privata; per studi molto importanti e quando si giustifica tecnicamente, i contratti possono essere stipulati previa licitazione internazionale.

Eccezionalmente, e se lo Stato ACP dispone di sufficiente personale amministrativo e tecnico nazionale, i contratti possono essere realizzati in economia.

In quest'ultimo caso, la Comunità può eventualmente assumere a proprio carico il costo di determinati mezzi materiali eventualmente mancanti o mettere a disposizione un esperto per completare l'organico.

### Negoziazione dei contratti

I contratti di cooperazione tecnica vengono elaborati, negoziati e conclusi dalle autorità competenti degli Stati ACP, con l'accordo e la partecipazione del delegato della Commissione europea.

In un contesto analogo, ma interno all'Europa, la CEE ha finanziato un progetto per la formazione di assistenti tecnici per l'agricoltura italiana.

Interessante é il ruolo che i governi svolgono per portare assistenza tecnica all'interno dei loro stati. Abbiamo cosí in USA lo Small Business Act che ha istituito un servizio di assistenza manageriale alle piccole e medie imprese, ed il National Agricultural Extension and Technology Act del 1977, che é il piú aggiornato strumento di un'antichissima produzione legislativa dedicata sin dal 1862 alla creazione di un servizio di assistenza tecnica in agricoltura negli Stati Uniti.

Numerosi trattati ed accordi intergovernativi nonch  specifiche legislazioni nazionali promuovono l'assistenza tecnica ai paesi in via di sviluppo. E' il caso del nostro Dipartimento per la Cooperazione allo Sviluppo del Ministero degli Affari Esteri, o dell'USAID per gli USA, e di tanti altri Enti in quasi tutti i paesi sviluppati.

#### La consulenza aziendale

La consulenza aziendale, ovverosia il rapporto professionale che si instaura fra consulente e committente per realizzare, attraverso indagini ed interventi, il miglioramento del sistema di programmazione, gestione operative e controllo delle organizzazioni produttive di beni e servizi, aventi o no fini di lucro, costituisce anch'essa uno strumento atto a migliorare il livello tecnologico di un'area o di determinati settori.

54

Il rapporto che si crea tra consulente e committente è di natura privatistica. A regolamentarlo provvedono i contratti dei quali esistono diverse forme tipo, i codici di comportamento e gli standards professionali emessi dalle più repute associazioni professionali e federazioni internazionali che regolano l'attività delle società di consulenza, e di consulenti singoli.

Il campo di applicazione dell'attività di consulenza è il più vasto possibile e comprende fra l'altro l'area pura e semplice della direzione aziendale in senso lato, la pianificazione aziendale, la gestione delle risorse finanziarie, l'organizzazione in tutte le sue implicazioni, il sistema informativo, la politica e le strategie, la produzione, la gestione del personale, gli interventi pubblicitari, la ristrutturazione di un impianto.

L'operato del consulente può spaziare anche al di fuori della singola unità produttiva. Una équipe che si occupa per esempio di un'area o della bonifica silvo-pastorale di una regione svolge anch'esso attività di consulenza.

La dimensione operativa di un intervento può variare dalla supervisione e il controllo di un investimento di migliaia di miliardi alla semplice modifica e revisione di un modulo interno aziendale da distribuire in poche copie.

Alludo da una parte alle consulenze commissionate dalla Banca Mondiale, da altri enti finanziatori e altri speciali committenti per sovrintendere ad un progetto nel quale tali istituti hanno profuso una grande mole di loro risorse; dall'altra, alla piccola azienda che debba modificare semplicemente il modulo per il rimborso spese di viaggio dei suoi dipendenti.

55

Il compito del consulente può essere definito come quel complesso di attività che sono richieste dal committente per analizzare una situazione e migliorarla modificandola.

L'individuazione dell'oggetto nasce da esigenze più o meno palesi dell'imprenditore il quale più di tutti può conoscere le aree sottosviluppate o malate della propria azienda.

Tuttavia, lo stesso consulente talvolta spontaneamente segnala queste aree e propone un nuovo metodo ed una nuova soluzione.

#### Il primo contatto

L'approccio del consulente con il cliente e la sua tecnica di offerta sono il primo biglietto da visita.

Alcuni standards professionali stranieri mettono molta enfasi sul tipo di pubblicità che il consulente può farsi. Riteniamo che la pubblica reputazione, il parere di un'operatore economico che ne abbia usato i servizi, una conferenza fatta dal consulente e un articolo su una rivista possano essere ottimi mezzi di presentazione.

Il consulente che goda di una buona reputazione potrà annunciare la sua visita con una corretta telefonata, ma meglio ancora si farà precedere da una lettera indicante il fine della visita, il nome della persona che stabilirà il contatto, il giorno e l'ora più proficua per un primo incontro.

56

## I requisiti del consulente

La scelta del consulente per un grande impianto da fare all'estero richiede invece procedure complicate: si opera una preselezione, alle volte già limitata ad albi speciali, poi la selezione vera e propria ed infine avviene la scelta; lo stesso metodo potrebbe essere usato in una grande azienda per un problema ampio e complesso.

Due requisiti essenziali sono richiesti al consulente: ed il primo è la sua capacità professionale, per meglio dire la sua capacità di trasferire un adeguato bagaglio tecnico professionale al cliente; il secondo requisito è la sua indipendenza da eventuali fornitori di beni e servizi.

Nel caso in cui il consulente debba infatti organizzare l'acquisto di una certa apparecchiatura, egli non deve avere nessuno specifico interesse nell'acquisto della medesima (una percentuale sul prezzo di vendita o altro); egli deve essere guidato solo dalla convinzione che l'apparecchiatura consigliata è la migliore sul mercato a quel prezzo.

I fattori base per la valutazione della prestazione proposta sono principalmente l'esperienza generale del consulente e della struttura alla quale egli appartiene; l'adeguatezza della proposta al programma generale dell'azienda, l'approccio che con il lavoro si vuole avere nonché la qualità del personale e delle attrezzature che il consulente assegnerà a questo particolare incarico. Tale tema sarà sviluppato meglio in un'altra parte dell'articolo.



57

### L'analisi della situazione

Il consulente dopo avere negoziato e definito l'incarico con il committente entra nell'azienda alla ricerca di tutti quei fatti e quelle situazioni che possono consentirgli di risolvere il problema. Deve essere aggiornato sugli aspetti che

Nelle analisi della situazione in atto la disponibilità del committente a fornire dati deve essere la più ampia possibile, e se i dati sono riservati, comunque il committente può richiedere al consulente di vincolarsi ad un accordo di segretezza, quando ciò non gli sia già imposto per legge.

Malgrado la deontologia professionale che comunque vincola il consulente, la documentazione confidenziale deve essere indicata come tale e nel contratto col quale si conferisce l'accordo può essere inserita una adeguata clausola di segretezza.

Il disporre di dati precisi e completi è tanto importante da non dover essere nemmeno sottolineato.

Diciamo queste cose per raccomandare al committente una più aperta disponibilità al dialogo ed anche ad una certa pazienza tenuto tra l'altro anche conto del fatto che il consulente non è colui il quale opera il cambio delle strutture; egli prospetta delle soluzioni che poi starà al committente realizzare anche se con la supervisione del professionista.

Allorquando i fatti sono acclarati e definiti nel loro quadro operativo, il consulente può sviluppare le sue proposte.

Alcune associazioni professionali di consulenti nel selezionare i loro iscritti impongono un corpo minimale di conoscenze al quale devono attin-gere. Esse poi vanno allargate con una ulteriore mole di conoscenze che nascono dall'esperienza, dalla pubblicistica internazionale e soprattutto dal know-how accumulato con interventi simili effettuati su strutture analoghe a quelle in og-getto dell'incarico.

Ma, si badi bene, é assolutamente inconcepibile che un consulente possa prendere una proposta effettuata per un caso specifico e riportarla identica in un altro caso.

Non esiste e non esisterà mai un'azienda uguale, un progetto uguale, con analoghi problemi ed iden-tiche soluzioni. Per cui é da ritenere tassativo che ogni singola proposta operativa nasce e vive per il caso che rappresenta l'oggetto della com-missa.

Atti che regolamentano la professione del commi-tente.

Un aspetto caratteristico dell'attività del con-sulente é quello della sua assoluta indipenden-za di giudizio nel momento in cui svolge la sua attività. Ma questa indipendenza non é logicamen-te assoluta, infatti anche il consulente é sog-getto ad una serie di situazioni legali, norma-tive e contrattuali che lo vincolano nei confron-ti dei suoi rapporti con il committente.

Le principali fonti di tale normativa sono:

- 1) La legge;
- 2) gli standards di comportamento;
- 3) i codici di condotta pubblicati fra l'altro dalle associazioni dei consulenti;
- 4) i regolamenti delle stesse associazioni;
- 5) il contratto.

#### Gli standards di comportamento

Gli standards di comportamento costituiscono un corpus di raccomandazioni prodotte da alcune organizzazioni preoccupate di tenere alta la qualità del lavoro dei consulenti.

Tali standards non sono immediatamente applicabili nel senso che essi indicano solo delle direttive alle quali i consulenti devono conformarsi. Infatti, la non applicazione degli stessi non dà adito a sanzioni di nessun genere.

Essi sono abbastanza generici e la disapplicazione non è sempre dimostrabile.

Tali standards, come vedremo, talvolta costituiscono disposizioni che sono comuni anche ai codici di comportamento i quali invece hanno un valore vincolante per ogni singolo membro delle associazioni.

60

Il comportamento standard di un consulente tecnico che opera in campo agricolo sarà diverso da quello di un consulente che fa ricerca e selezione del personale ed è per questo che anche gli standard in fondo non sono generalizzabili.

Ci limitiamo ad indicare le più frequenti raccomandazioni in esso contenute.

Questi documenti richiedono al consulente di usare un rigore sulla propria professione che vada al di là dei massimi richiesti dalla diligenza che la legge impone. Per essi il consulente deve essere imparziale e preparato, egli deve subordinare il proprio interesse a quello del committente e non deve trarre altro profitto dalla consulenza se non quello chiaramente pattuito.

#### Il conflitto di interessi

Ciò vuol dire che il consulente non può trarre profitto dall'ulteriore vendita correlata di beni e servizi. In questo caso si presumerebbe che egli abbia fatto acquistare quel bene per trarre un ulteriore introito. Invece si vuole che il committente sia consigliato dal consulente con la massima obiettività; e laddove un diverso interesse economico vi fosse, tale obiettività probabilmente verrebbe a cadere.

Conosciamo logicamente qualche eccezione. E' il caso di aziende manifatturiere produttrici di beni, la quali affiancano al loro servizio tecnico un servizio di consulenza per i clienti. In questo caso sempre il cliente è edotto che quel servizio di consulenza è fornito in relazione con la fornitura di beni. Parleremo meglio in questo caso di assistenza tecnica.

61

Per tornare agli standards, comunque il consulente dovrà informare il cliente di tutti i motivi che possono condizionare il suo giudizio.

Un altro impegno sancito è quello di tenere riservate e non divulgare le informazioni che il consulente ha ottenuto in occasione della prestazione effettuata; e tale impegno deve essere rispettato anche se non sancito contrattualmente.

Il consulente deve accettare solo quegli incarichi per i quali ritiene di avere una sufficiente preparazione ed a seguito dei quali egli ritenga che un beneficio reale vi possa essere per il cliente.

Il consulente inteso nel senso classico non può e non dovrà garantire nessun risultato, quale aumento dei profitti, riduzione dei costi o altro ma solo dovrà garantire la qualità della propria prestazione.

Egli dovrà eseguire ogni commessa su base specifica, analizzando individualmente il caso concreto senza prospettare soluzioni preparate in precedenza valide in generale ma solo soluzioni che si adattino all'incarico singolo e siano nate dall'analisi di esso.

Il consulente non dovrà fare offerte di impiego o assumere i dipendenti del committente.

Egli si deve costantemente aggiornare, migliorare le proprie capacità professionali e far beneficiare il cliente di tale aggiornamento, tenendo conto anche delle responsabilità sociali che una tale funzione ha nella comunità.

62

Per quanto al fine di migliorare le possibilità professionali i consulenti debbano scambiarsi le proprie esperienze professionali, essi non devono assolutamente usare metodologie segrete appartenenti ad altri e scoperte fraudolentemente senza essere stati autorizzati all'uso di esse.

Un problema è anche quello del procacciamento degli affari da parte del consulente.

In genere, codici e standards non consentono la pratica di pagare una percentuale al mediatore o al procacciatore di affari: dispongo solo di un esempio di raccomandazione dove il pagamento di un tantum è consentito nel caso in cui ciò sia ammesso dalla pratica generalizzata degli affari nel paese.

Questi standards di comportamento sono pubblicati nei principali paesi del mondo dalle maggiori associazioni ed è ad essi che noi abbiamo fatto riferimento. Ma alcuni di essi sono stati pubblicati anche da associazioni italiane che operano in questo settore.

Un caso particolare

Un caso particolare è quello che presentiamo qui di seguito. La particolarità nasce dal fatto che le direttive sono formulate da un ente pubblico.

Presentiamo qui di seguito l'estratto ( ) con i punti più salienti di una serie di istruzioni di comportamento. Tale caso è anomalo e particolare perché parla di consulenti tecnici che operano in agricoltura.

Queste disposizioni sono state emesse dall'ente pubblico francese preposto all'assistenza tecnica in agricoltura. Citiamo fra l'altro:

Rispetto per l'uomo: l'agricoltore è libero nelle sue scelte tecniche ed economiche; la consulenza è un dialogo; l'agronomo e il tecnico espongono all'agricoltore i suoi problemi e propongono soluzioni ispirate a certi criteri. In nessun caso il consulente si può sostituire all'agricoltore.

La consulenza non può essere indirizzata a tutti gli agricoltori. Essa va indirizzata innanzitutto agli agricoltori più abili ed a gruppi scelti, capaci di trascinare gli altri agricoltori.

Ed ancora: vivere nella regione agricola e lavorare con gli agricoltori. Cooperare costantemente con gli agricoltori mostrando che si è a loro disposizione, pronti a dividere le loro preoccupazioni. Questo è il primo dovere del consulente. A volte si è tentati di sistematizzare il metodo "per renderlo più scientifico". E' il metodo più sicuro di svolgere un cattivo lavoro perché si perde il contatto con la realtà agricola.

#### I codici di comportamento

Le norme contenute nei codici di comportamento ( ) hanno un valore vincolante per i membri delle associazioni, fanno riferimento a condotte ben determinate e prevedono sanzioni che possono andare fino all'espulsione, ed è per ciò che esse hanno una efficacia immediata.

64

Contrariamente a quanto previsto per gli standards dobbiamo chiarire che molte delle raccomandazioni inserite da alcune associazioni nei loro standards di comportamento sono inserite da altre associazioni nei loro codici di condotta; ed é per questo che rimandiamo anche al paragrafo precedente.

Elenchiamo qui di seguito alcune delle raccomandazioni piú salienti di detti codici.

Un consulente non deve servire, all'insaputa l'uno dell'altro, clienti concorrenti fra di loro; non deve garantire nessun risultato specifico ma solo una corretta analisi e proposte professionalmente serie; deve offrire proposte che si adattino al caso concreto e siano studiate specificamente per il committente dopo una puntuale analisi dei fatti inerenti l'azienda.

Alcune importanti statuizioni sono dettate per limitare la concorrenza dei consulenti fra di loro. Infatti essi non possono essere incaricati di una commessa per la quale sanno che un altro consulente é stato impegnato.

La remunerazione non deve essere troppo alta per non scoraggiare il cliente; non deve nemmeno essere molto bassa perché il lavoro va fatto seriamente e quindi in maniera remunerativa in proporzione al tempo, all'impegno, ed al carico di responsabilità assunto.

La remunerazione può essere a forfait, cioè un prezzo unico globale per la prestazione effettuata, o a tariffa. Le tariffe sono orarie, diarie, settimanali o mensili per ogni singolo consulente impiegato.



65

Bisogna sempre escludere la possibilità di remunerazioni commisurate al risultato ottenuto, per esempio, in termini di maggior guadagno o in proporzione alla riduzione dei costi. Tali norme sono vincolanti solo per il consulente membro di una associazione che tale normativa abbia prodotto.

Ultima fonte normativa non contrattuale può essere considerato il regolamento dell'associazione e lo statuto. Il regolamento tuttavia può influire solo secondariamente, ed esclusivamente in maniera mediata, sul rapporto cliente-committente.

In effetti questi regolamenti spesso contengono i requisiti indispensabili per l'iscrizione alle associazioni; quindi il conoscerli può dare la misura minima della qualifica degli iscritti.

In essi possono essere anche contenuti i modi e le procedure per adire le corti ed i giurì d'onore delle medesime associazioni.

#### Il trasferimento delle tecnologie

Il trasferimento delle tecnologie è il trasferimento delle conoscenze sistematiche necessarie alla fabbricazione di un prodotto, all'approvazione di un processo o alla prestazione di un servizio.

66

Tale trasferimento rappresenta uno strumento operativo validissimo per incentivare gli scambi tecnologici fra paesi avanzati, e per migliorare il livello tecnologico dei paesi in via di sviluppo.

Le implicazioni contrattuali, brevettuali e commerciali sono molteplici: nessuna meraviglia quindi che le Nazioni Unite, tramite l'UNCTAD, abbiano promosso una Conferenza delle Nazioni Unite per un Codice Internazionale di Condotta per il Trasferimento delle Tecnologie. Tale conferenza sta lavorando da alcuni anni alla redazione di un codice internazionale che regoli le transazioni tecnologiche dai paesi sviluppati ai paesi in via di sviluppo.

Il codice fissa i principi cui devono attenersi sia i governi sia i privati per un corretto comportamento riguardante le transazioni relative alle tecnologie.

Per quanto non vincolante e non ancora definitivo sia questo codice, alcuni punti di esso sono stati raccolti da alcune legislazioni nazionali e rappresentano un'ottimo strumento di consultazione per i contraenti dei paesi in via di sviluppo che vogliono inserire strumenti cautelativi nell'ambito delle trattative. Si veda in particolare la parte che riguarda le garanzie, le obbligazioni e la responsabilità.

67

Il codice di condotta sul trasferimento internazionale delle tecnologie non esaurisce il numero dei documenti relativi all'argomento.

Numerosi risultano anche i documenti promossi a questo proposito dalla World Intellectual Property Organisation delle Nazioni Unite. Essa, fra l'altro, ha formulato anche esemplificazioni di contratti fra privati ( ).

Per ciò che concerne questi ultimi, essi curano aspetti molto importanti che vanno dalla precisa definizione delle tecnologie alle modalità di trasferimento, ai limiti con i quali tali tecnologie vengono trasferite.

L'ingegneria e l'impiantistica.

L'ingegneria e l'impiantistica rappresentano in un certo senso il momento culminante e più complesso di quel processo fin qui descritto che va dall'individuazione della nuova idea fino alla sua realizzazione nel processo operativo.

L'ingegneria, la progettazione e la creazione di nuovi impianti tessono una fitta rete di rapporti giuridici fra numerosi soggetti, che sono i clienti, i committenti, i direttori dei lavori, gli enti finanziatori, i fornitori di materiali.

68

La definizione del progetto, la negoziazione dei prezzi, la gara di appalto, la firma del contratto, la costruzione, le consegne, i collaudi, la manutenzione, la fornitura dei materiali e l'assistenza tecnica sono regolamentati da numerosi documenti e contratti, alcuni dei quali sono proposti dalla Banca Mondiale, da governi, da associazioni professionali, da società di progettazione, dalle Nazioni Unite, dalla CEE, ecc. Il discorso non si esaurisce qui: formazione professionale, assistenza tecnica, fornitura di pezzi di ricambio, commercializzazione del prodotto, contratti di gestione rappresentano i momenti concusivi dei suddetti rapporti giuridici ( ).

Al fine di meglio illustrare i rapporti contrattuali che si possono instaurare fra committenti e società che svolgono attività di ingegneria ed impiantistica, si illustrano qui di seguito le principali tipologie di società operanti nel settore.

- Società di progettazione che operano su base professionale in totale indipendenza strutturale da parte di aziende manifatturiere;
- Società manifatturiere produttrici di beni di consumo (zucchero, cemento, prodotti alimentari, prodotti petrolchimici), le quali, avendo sviluppato internamente una tecnologia, hanno creato una struttura per fornire questa tecnologia all'esterno;
- Società manifatturiere realizzatrici di beni di produzione come apparecchiature, macchine e strumenti, le quali, a complemento ed integrazione delle loro azioni, sviluppano una attività di ingegneria ed impiantistica.

Nell'ambito dei primi tra gruppi qui presentati, possiamo fare una ulteriore sotto-classificazione, la quale individua

- le società di ingegneria ed impiantistica tese a realizzare gli impianti e
- le società e le aziende di ingegneria, di solito denominate ingénieur-conseil bureau d'études, engineering consultant, le quali lavorano prevalentemente per i governi e le banche e fanno studi di pre-fattibilità e fattibilità, preparano i documenti di gara, assistono nella scelta dell'entità cui aggiudicare il contratto, svolgono funzione di direzione lavori e di rappresentanze del committente durante la realizzazione dell'impianto; esse non realizzano materialmente l'impianto, attività questa che verrà rivolta dalle società di impiantistica prima citate.

## **5. Aspetti contrattuali della gestione delle tecnologie**

41

## 5. Premessa

La tecnologia ovverosia la consolidata esperienza di alcuni, passibile di essere usata da altri rappresenta direttamente o indirettamente il punto focale di molti contratti.

Minimo comune denominatore di questi contratti è il fatto che il fulcro della prestazione è rappresentato più dalla prestazione di beni immateriali che dalla prestazione di beni materiali, l'oggetto della prestazione è cioè rappresentato dalle conoscenze tecniche del fornitore.

Le aspettative del cliente sono rappresentate non tanto dal desiderio di ottenere una struttura materiale finita, quanto dal desiderio di migliorare le conoscenze per svolgere in condizioni migliori la propria attività.

I contratti di cui sopra possono essere catalogati in varie famiglie a seconda del tipo delle prestazioni predominanti; infatti, spesso è difficile segnare una demarcazione netta fra l'uno e l'altro tipo di contratto; spesso si riscontrano in uno stesso contratto elementi ora dell'uno ora dell'altro dei contratti che andremo ad esaminare.

I tipi di contratti principali che hanno un preciso inserimento in campo tecnologico sono; i contratti di ingegneria, di consulenza, di progettazione, quelli di assistenza tecnica, i contratti per il trasferimento delle tecnologie, i contratti di supervisione lavori ed i contratti di ricerca e sviluppo. Si tratta, cioè, in genere, di atti regionali di forniture di prestazione di carattere professionale o di veri e propri contratti di appalto.

72

## 5.1. I contratti di engineering

Premessa.

Chiamiamo contratti di engineering in questo contesto i contratti di progettazione e costruzione per la realizzazione di impianti industriali, opere civili ed opere pubbliche. Essi comprendono la prima idea originaria del progetto, la progettazione di base e di dettaglio, il servizio acquisti, la costruzione, la messa in marcia e l'avviamento.

Tali contratti rappresentano un po' la summa di tutto quello che può essere previsto nelle fattispecie di cui ci stiamo occupando.

I contratti di engineering non hanno per oggetto una nuova tecnologia, pur tuttavia quando una nuova tecnologia sta per essere importata in un nuovo paese essa spessissimo si materializza in un nuovo impianto che viene costruito.

### La scelta del contraente

Le parti dell'accordo sono la persona o l'ente che affida l'incarico di eseguire il lavoro e la persona cui viene affidato l'incarico di svolgere il lavoro stesso.

Il processo per perfezionare l'accordo è molto complicato; infatti, le due o più parti prima si devono scegliere, successivamente esse devono negoziare ed infine esse devono raggiungere un accordo.



43

La trattativa privata insorge per piccoli affari o quando i contraenti sono privati ma una più complessa procedura è d'obbligo se chi affida l'incarico è una persona giuridica di diritto pubblico, quale può essere una agenzia governativa, un ente pubblico, un ministero o un governo e se la natura del lavoro è molto complessa.

Sebbene non privo di inconvenienti, quale, fra l'altro, la difficile comparazione di offerte con soluzioni tecniche differenti, la gara è ritenuta da quasi tutti i governi e dalle agenzie internazionali il miglior sistema per aggiudicare un contratto ( ).

La gara d'appalto internazionale può essere sia aperta che selettiva; è aperta quando tutti quelli che abbiano avuto notizia della gara possono partecipare, è selettiva nel caso in cui possono partecipare alla gara solo quelli che sono stati invitati dal committente.

I motivi che fanno preferire la gara quale sistema per la selezione dell'appaltatore sono evidenti; si tratta cioè di spuntare un prezzo migliore per il committente, di una maggiore correttezza nei confronti dei concorrenti e del minor rischio di favoritismi.

Generalmente il committente vince gli inconvenienti dovuti alla eccessiva rigidità della selezione fatta attraverso la gara con alcuni accorgimenti sul cui uso corretto è bene essere molto vigili.

74

Cioé, una volta ricevuta l'offerta entro la data e l'ora stabilita dopo una prima selezione delle stesse, il committente può chiedere e dare chiari menti alle parti interessate con lettere circolari inviate a tutti i concorrenti indistintamente senza favoritismi.

Una volta fatta una prima selezione con l'eliminazione dei concorrenti meno proponibili, il committente inizia le negoziazioni con i più probabili aggiudicatari ed in questo caso esso può magari giocando su due tavoli spuntare le condizioni tecniche migliori ed il prezzo più accessibile. E' infatti inteso e spesso viene anche specificato che il committente non è tenuto ad accettare l'offerta avente il prezzo più basso.

#### Le istruzioni per la gara

Deve essere compito del committente fornire ai partecipanti alla gara e nell'ambito dei documenti di gara tutta una serie di informazioni che mettono i partecipanti in condizione di presentare una offerta efficace senza sprecare risorse in una offerta che, se mal presentata, può non avere alcuna possibilità di successo malgrado la bontà delle soluzioni prospettate.

Le istruzioni ai partecipanti devono contenere per lo meno:

- tempo e luogo dove i documenti devono essere presentati;
- persone che possono presentare l'offerta;

45

- data ed ora di apertura delle buste se questo sarà fatto pubblicamente;
- periodo di validità dell'offerta;
- eventuale richiesta di presentare una garanzia contro il ritiro dell'offerta in forma di garanzia bancaria o di altro;
- la facoltà da parte del committente di non accettare nessuna offerta o di aggiudicare contratti separati per singole porzioni di beni o servizi di cui alla richiesta d'offerta o di combinare insieme offerte su articoli differenti in un unico contratto;
- ~~la~~ riservatezza delle procedure di valutazione e talvolta anche le procedure di apertura delle offerte;
- il nome e l'indirizzo dei funzionari da contattare per ulteriori informazioni.

Oltre a ciò, il concorrente potrà trovare nelle istruzioni anche l'elenco dei documenti che deve presentare e le procedure per autenticarli.

Nella gara aperta vi potrà, fra le altre cose, essere presente una richiesta di esibire una lista delle referenze.

Ma il problema vero della gara è rappresentato dal fatto che esso sia più o meno rigido, che cioè chi presenta l'offerta possa o meno modificare nella sua offerta le condizioni presentate nel bando di gara.

46

Spesso ciò non é consentito dalle rigide norme governative, ma tal'altre volte sono le istruzioni stesse che chiariscono i termini in cui possono essere presentate offerte diverse da quelle richieste.

#### Il Bid Bond

La richiesta di offerta come pure la presentazione della stessa comportano rischi, ritardi e costi per entrambe le parti.

Ma da una parte vi é il committente, il quale chiarisce nel bando che in nessuna maniera egli é disponibile ed in nessuna maniera rimborserà ai partecipanti le spese sostenute per presentare l'offerta.

Dall'altra parte, chi fa l'offerta invece deve presentare, insieme all'offerta stessa, una garanzia monetaria della validità e della inevocabilità della propria offerta.

In pratica, essa copre i committenti dai rischi della "culpa in negoziando" del partecipante, il quale potrebbe altrimenti ritirare l'offerta senza alcun inconveniente per esso ma con qualche danno per il committente.

Una offerta non rispettata può causare ritardi o vanificare tutta intera la procedura di selezione.

44

Il bid bond (questo tipo di garanzia, cioè) è un documento eminentemente bancario ed è il bidder che lo richiede alla banca, secondo le procedure dell'instruction to tenderers.

Per quanto non sempre possibile deve essere grande cura del bidder dichiarare nel documento che il bid bond garantisce l'offerta così come è stata presentata e non l'offerta così come era prevista dalle instruction to bidders, cioè quello che il bid bond tutela è l'offerta del bidders, non le modifiche che egli ha voluto porre alle request for proposal.

Il bid bond, in questo caso, non garantisce quindi le conformità dell'offerta alle aspettative del owner.

Il bid bond si estingue alle scadenze del periodo di validità dell'offerta. Dopo quella data l'offerta non si ritiene più valida.

Ma il bid bond di colui il quale ha presentato l'offerta che poi è stata accettata è destinato a trasformarsi secondo delle procedure che le parti concordano in performance bond o garanzie per la buona esecuzione del lavoro, talché colui il quale si è aggiudicato il contratto rimane senza soluzione di continuità, legato dal momento della presentazione del contratto fino al totale completamento di esso.

#### I concetti chiave dei bid documents

Nella valutazione della proposta il committente deve fornire all'appaltatore il maggior numero di informazioni possibili e il set dei documenti; nelle sue vesti più complete si presenta con le istruzioni to bidders, general and special condition of contracts e le technical specification.

18

Da tutta questa congerie di documenti, l'offerente trarrà le valutazioni che esso deve fare per valutare la convenienza o meno di presentare una proposta e sottolineerà quali sono i punti chiave della sua offerta.

Talvolta tali punti sono evidenziati nei documenti di gara e possono essere la rapidità della consegna, la scarsità di manutenzione, le forniture di beni acquistati in loco o la facilità di gestione dell'impianto.

Motivi di opportunità e di chiarezza delle proposte fanno sì che spesso le offerte siano divise in due buste, una contenente le specifiche tecniche e l'altra contenente le condizioni finanziarie. Questo, in fondo, può rappresentare una maggiore garanzia di imparzialità per una valutazione globale del progetto.

Le forme standard di contratto.

I contratti oggetto di questo lavoro sono discussi e firmati in migliaia e migliaia di copie. Tutto ciò comporta un tempo ed un carico di lavoro di negoziazione veramente notevole.

I governi, d'altra parte, devono attenersi a delle norme nell'aggiudicazione dei contratti.

Da ciò ne consegue che sforzi enormi sono stati fatti da organizzazioni ed enti ed associazioni professionali per avere forme standard di contratto.

49

I più importanti di tutti in campo internazionale sono quelli citati alla bibliografia allegata a questo volume ( ).

Capita comunque ben di rado che le forme standard siano usate tali e quali dalle parti. Questo capita più facilmente con i capitolati generali d'appalto delle entità governative; altrimenti, la forma standard il più delle volte è solo lo schema dell'accordo fra le parti.

#### I contratti oggetto della trattazione

Oggetto della trattazione sono i contratti speciali che stiamo andando ad analizzare.

Di essi saranno presentate solo la peculiarità, non già i principi generali per i quali si rimanda ad un qualsiasi trattato relativo ai contratti nello specifico paese nel quale si intende operare. Si badi però che occorre esaminare non tanto la legge del paese dove si intende operare, bensì la legge applicabile alla specifica fattispecie.

E' bene rammentare che anche qualora si faccia riferimento e si usino forme standards di contratto, esse possono comportare delle conseguenze legali che le stesse parti sono difficilmente in grado di valutare ( ).

Si legge infatti sulla forma standard di accordo fra i committenti e gli ingegneri per prestazioni professionali pubblicato dalla National Society of Professional Engineering di Washington: "Questo documento ha importanti conseguenze legali; la consulenza di un legale è incoraggiata rispetto alla sua compilazione o modifica".

80

Ciò è indispensabile pur avendo a che fare con forme standards molto in voga ed ampiamente sperimentate sia nella nazione di origine che all'estero. Alle volte nella pratica professionale è capitato di vedere delle traduzioni "bovine" di contratti, come nel caso in cui in Italia fra clienti italiani era indicata la legge da applicare, quella italiana cioè, nonché la lingua da usare durante lo svolgimento del contratto, l'italiano.

Ma evidentemente non sono questi i problemi legali più gravi che si possono presentare.

Le parti dell'accordo

Le parti dell'accordo possono essere persone fisiche o persone giuridiche ma nella quasi totalità dei casi le parti sono da una parte un ente pubblico governativo, una società, un ente, un ministero in veste di committente e dall'altra un'impresa di progettazione, di montaggi o di costruzioni.

Nel caso di enti governativi essi devono chiarire nel contratto qual'è l'ente specifico che divione parte contraente: un ministero, una regione, un ente statale o altro. La parte che sia una società deve specificare la sede sociale, lo stato dove essa è costituita e la legge sotto cui essa opera.

Siccome logicamente il contratto viene firmato da persone fisiche, deve essere sempre chiarito in base a quale autorità o procura essi firmano.



81

Talvolta può accadere che a firmare il contratto vi siano più di due parti, e ciò può accadere nel caso in cui, ad esempio, ad eseguire i lavori siano i partners di una joint venture formata da due o più società. In questo caso risulta essere fondamentale chiarire come si dispone la responsabilità tra le due società contraenti e fra i contraenti ed il committente.

Tal'altra volta può capitare che anche l'ente finanziatore compaia come parte del contratto per gli impegni che esso assume nei confronti delle parti, ma il caso che esso firmi come parte dell'accordo è davvero raro.

#### Le premesse del contratto

Le premesse del contratto devono essere usate per chiarire le ragioni per le quali le parti stanno per sottoscrivere l'accordo. Esse facilitano di molto la interpretazione del contratto e la loro utilità è indiscutibile, ma non tutte le opinioni sono concordi circa la loro importanza e necessità. "Comunque ( ) nel caso di differenze fra le premesse e le disposizioni del contratto, il più comune punto di vista è che siano queste ultime a prevalere".

Le premesse chiariscono alle parti le caratteristiche tecniche delle parti. Abbiamo visto come la veste giuridica sia chiarita all'inizio del contratto. Invece, nelle premesse può essere utile chiarire che l'appaltatore è una società di ingegneria conosciuta internazionalmente, con una particolare esperienza nel settore, che ha sviluppato i processi inseriti nell'impianto in numerose altre realizzazioni similari. In questo caso la sua diligenza dovrà essere a tutta prova e commisurata a quanto sopra detto.

82

Differentemente sarà valutata la sua diligenza nel caso in cui il processo sviluppato è il frutto solo ed esclusivo di prove ed esami di laboratorio e di operazioni su impianti pilota.

Analoghe considerazioni si possono fare per quella che sarà la valutazione delle aspettative del committente, in base a quanto dichiarato nella premessa.

Per esempio, in essi può essere sottolineato il perché dell'importanza della data di consegna, nel qual caso si può ivi ritrovare la giustificazione, ad esempio, della particolare onerosità delle penalità per ritardo.

#### Definizioni ed interpretazioni

La particolare ripetitività delle formule dei contratti ed il fatto che molte delle voci riscontratisi spesso nel contratto vadano definite chiaramente, fa sì che in qualsiasi contratto un po' corposo le voci più importanti vengano definite al fine di evitare equivoci o incomprensioni nel loro uso.

Solitamente viene scelto di definire il nome dei contraenti del direttore lavori, dei rappresentanti designati dalle parti, del lavoro oggetto del contratto, della tecnologia impiegata, dei mezzi per l'esecuzione del lavoro, del prezzo contrattuale dei lavori provvisori, dell'ubicazione, del punto di consegna delle merci, della data di fine lavori, della data del collaudo, della data di consegna, delle attrezzature dell'appaltatore, dei materiali o delle approvazioni.

83

In genere, le definizioni hanno un valore interpretativo e quindi non sono importanti in quanto tali, ma sono importanti nel contesto del lavoro.

La prestazione può essere, nei casi che stiamo esaminando, un impianto, una costruzione, uno stabilimento, una diga, una raffineria o quant'altro debba essere consegnato al committente.

L'impianto è il frutto di lavori eseguiti dal contraente con l'ausilio delle sue attrezzature. Risulta quindi fondamentale che le parti concordino precedentemente prima di tutto quale deve essere il risultato finale materiale del lavoro, che cioè siano definite le caratteristiche dell'opera, cioè dimensioni, capacità produttive, qualità del prodotto, processi da incorporare nell'impianto, servizi connessi all'impianto, forniture di acqua luce e gas, punto delle forniture, ecc.

L'oggetto del contratto, datosi il dettaglio che esso richiede, viene inserito solitamente in un allegato tecnico.

Massima è la cura che richiede la definizione dell'oggetto, in quanto da un lato è da esso che si desume quale sarà il prodotto finito garantito. Esso spessissimo non è un unicum ben definibile, per esempio un impianto che produce 120.000 tonnellate al giorno di urea. Spesso, infatti, oggetto del lavoro può essere la ristrutturazione di una raffineria, oppure l'impianto trattamento affluenti di una raffineria, e in questo caso allora il lavoro risulta di difficile definizione.

gli

In pratica, potremmo tentare di dare alcune definizioni puramente esemplificative.

Il contratto è grass root se l'impianto deve essere fatto di sana pianta: su un pezzo di terra vergine viene costruito l'impianto; il committente o la particolare posizione del luogo non forniscono alcunché.

In pratica, il lavoro inizia da zero ed al massimo possono essere assegnati limiti di fornitura acqua, luce, gas e scarichi delle acque.

Il contratto può essere turn key ed in questo caso vuol dire che le prestazioni del contractor devono portare ad un impianto finito e funzionante (se ne gira la chiave e l'impianto funziona).

Ma questo non sempre si realizza e l'oggetto del contratto può essere enormemente complicato. In fondo anche nel grass root, oltre al pagamento, l'owner mette a disposizione qualcosa, e questo qualcosa è il suolo. In genere i dati geognostici del terreno li fornisce proprio il committente. In questo caso tali dati devono corrispondere ai dati reali altrimenti, se la portanza del terreno è inferiore, il costo del lavoro sarà enormemente più oneroso.

Una apposita condizione può infatti essere inserita, nella quale si chiarisca che se la portanza non corrisponde ai dati forniti dal committente l'extra costo è a suo carico.

Ma vedremo dopo di quale altro tipo possono essere le altre cose che il committente deve poter fornire. Dal turn key alla semplice fornitura di servizi il panorama può essere molto variegato. Infatti, molto differenti le une dalle altre possono essere le varie prestazioni nel caso di contratti che non siano chiavi in mano.

85

La fornitura può essere un semplice studio di fattibilità tecnica o economica; in essa le prestazioni del fornitore sono limitate ad un semplice parere, sia pure documentato e meditato sulla fattibilità dell'impianto da un punto di vista della resa tecnologica e della redditività in termini economici.

In questo caso la responsabilità del contractor non arriva fino a garantire i risultati tecnici, ma fornisce solo la documentazione elaborata della convenienza alla creazione nell'immediato futuro di un dato impianto.

Man mano che le prestazioni diventano più dettagliate, più definite diventano le responsabilità del contractor. Esamineremo questo problema quando parleremo delle garanzie.

Tuttavia, per chiarezza, indichiamo quali possono essere le prestazioni cui si fa cenno ( ):

- a) progettazione di base
  - sviluppo del processo
  - valutazione del processo
- b) progettazione di dettaglio
  - progettazione del processo
  - progettazione delle strutture
- c) servizio acquisti
  - acquisti
  - solleciti
  - ispezioni
  - collaudi

86

- d) costruzione
  - supervisione
  - costruzione
  - collaudi a vuoto
  - messa in marcia
  - avviamento
  - collaudi in marcia
- e) gestione
  - preparazione dei manuali operativi
  - formazione professionale
  - supervisione delle attività operative
- f) gestione dell'incarico e delle commesse
  - coordinamento generale
  - valutazioni
  - controllo costi
  - pianificazione e programmazione
- g) servizi supplementari
  - scelta del sito
  - manutenzione dopo il periodo di garanzia
  - studi di fattibilità tecnico-economica
  - marketing e distribuzione dei prodotti dell'impianto
  - acquisto e rivendita a proprio rischio di prodotti dell'impianto

Ognuna di queste prestazioni isolatamente è difficilmente configurabile; invece spesso esse si combinano nelle forme più complesse a seconda di quelle che sono le esigenze del committente e la capacità del fornitore. Ad esempio, il contratto può limitarsi all'esportazione all'estero dei macchinari e delle attrezzature più la semplice supervisione al montaggio, oppure la consegna sul cantiere può prevedere anche i montaggi ( ).

87

Il contratto può andare anche oltre la semplice consegna dell'impianto e la sua manutenzione per un anno. Il contractor può infatti fare l'addestramento del personale, o assicurare la vendita del prodotto, o addirittura garantire la gestione dell'impianto per alcuni anni. Difficoltà valutarie dei paesi dell'est hanno alle volte sollecitato metodi di compensazione molto articolati ( ).

Il più semplice è quello dato dal buy-back, a volte chiamato in un modo un po' spiccio pay yourself. In questo caso, la vendita di un impianto o di un macchinario viene compensata con la cessione al fornitore di prodotti dello stesso impianto o macchinario.

Considerazione ancora di carattere valutario è quella detta dei contratti paralleli, con i quali in parallelo alla firma del contratto di fornitura si definisce un contratto di compensazione, con l'acquisto per lo più di prodotti industriali di origine nel paese in cui è stato realizzato l'impianto.

Oltre a queste forme di contratto, dette buy back o counter trade, si assiste alle volte alla acquisizione da parte del fornitore di una quota azionaria della società titolare dell'impianto fornito. Questa garantisce il committente e può essere liberata solo ad nutum del committente stesso.

88

Le prestazioni del committente.

Perché il contractor possa garantire un certo risultato, è fondamentale che l'owner garantisca certe prestazioni che vanno oltre il semplice pagamento puntuale delle somme dovute. Egli dovrà fornire il sito, magari spianato con i bull dozer, acqua, luce, gas, materie prime e materie consumabili oltre la prima conca di materie prime dell'impianto finito. Dovrà fornire le garanzie per queste materie, perché solo con certe caratteristiche si ottiene un prodotto finito con le caratteristiche desiderate.

Il committente fornirà la documentazione di base ed il tutto entro certi limiti stabiliti, assumendo per essa tutte le responsabilità del caso, cioè, egli garantisce la validità dei dati, la puntuale consegna della documentazione.

Come vedremo appresso, può addirittura darsi che il committente fornisca al contractor tutta l'ingegneria di base o addirittura anche quella di dettaglio e quindi sia responsabile anche del processo, mentre il contractor diventa responsabile della sola correttezza delle forniture dei materiali del montaggio.

### Prezzi

Abbiamo tentato nei paragrafi precedenti di offrire una classificazione dei contratti d'engineering e di costruzione fatta a seconda dell'oggetto della prestazione del contractor.



89

Tentiamo ora di fare una classificazione che inve  
ce tenga conto del tipo di remunerazione.

La prima grande divisione é fra contratto a prezzo  
fisso o forfait e gli altri contratti che invece  
possono essere definiti reimborsabe contracts.

#### Contratto a prezzo fisso predeterminato

Alla prima categoria appartiene il contratto a prez  
zo chiuso predeterminato. E' questa una maniera mol  
to diffusa di aggiudicare il contratto. In esso le  
parti concordano un prezzo chiuso unico e definito  
sin dall'inizio per la totalità delle prestazioni.  
E' perciò che esso impone una più costosa lunga e  
rischiosa elaborazione dell'offerta fatta dal con  
tractor.

Per motivi analoghi anche la richiesta di offerta  
é assai complessa, ma deve essere molto completa  
affinché tutti gli aspetti tecnici siano ivi defini  
ti.

Al fornitore spesso non rimane che indicare il prez  
zo globale complessivo al massimo docuto per voci  
di spesa.

In genere, questo tipo di offerta richiede una gran  
de precisione sui dati per cui spesso a monte di es  
sa vi é l'ingegneria di base già eseguita magari da  
un consulente esterno all'organizzazione dell'ower.

91

Nelle forme standards di controllo poco spazio viene lasciato alle possibilità di revisione concordate di prezzo in caso di impossibilità o eccessiva onerante sopravvenuta, possibilità che invece nei paesi del sistema del civil code è prevista invece dalla legislazione.

Chiaramente in questo tipo di contratto, quindi, il contractor inserisce nel suo prezzo anche una quota adeguata per garantirsi dagli imprevisti.

#### Contratti rimborsabili

Nei contratti rimborsabili l'appaltatore fornisce all'appaltante i beni ed i servizi concordati ed è rimborsato per tutti i costi nei quali egli incorre, compresi i costi correttivi che nascono dagli errori inevitabili dalla progettazione e dalla costruzione. Non ci sono calcoli di imprevisti ( ) sul prezzo del contratto per l'incremento dei costi o per errori di valutazione. Per di più, l'acquirente approfitta dei vantaggi di ogni risparmio di spese di progettazione, di materiali e di montaggio, ma ritiene i rischi di spesa superiori.

In genere i contratti rimborsabili sono preferiti quando il disegno e la progettazione sono incompleti. Tuttavia, difformità di opinioni fra i contraenti sulla valutazione futura di certe spese inserite nel preventivo dei prezzi evidenziato articolo, può far preferire questo tipo di contratto.

Talvolta le parti iniziano un contratto su basi rimborsabili e lo modificano in un momento successivo in contratto quando queste difformità nella valutazione dei costi vengono ad essere modificate. E questo anche quando i lavori sono già abbastanza avanti.

92

#### Cost plus a fixed fee

Nel contratto "cost plus a fixed fee" il committente rimborsa al contractor tutte le spese sostenute ed in più gli garantisce un importo -il fee- il quale sta a remunerazione dei profitti, a copertura degli imprevisti ed a rimborso delle spese generali non quantificabili.

Nel caso più semplice dei contratti rimborsabili, l'importo è fisso, quale che sia l'ammontare delle spese sostenute nell'esecuzione dei lavori.

L'appaltatore, sapendo fin dall'inizio che il suo fee avrà un ammontare prefissato, non avrà nessuno stimolo a risparmiare nei costi che saranno sostenuti dal committente.

#### Cost plus a percentage fee

Anche nel cost plus a percentage fee il cliente rimborsa al contractor tutti i costi da esso sostenuti; ma il fee che il cliente versa al contractor è percentuale dei costi medesimi.

In questo caso vi sarebbe, in teoria, quasi un incentivo per il contractor a spendere il più possibile, per vedere incrementato il proprio compenso. Sarà pertanto interesse ed onere del committente il controllo dei costi effettuato con una vigilante presenza sul progetto. Uno strimento che egli può usare in questo caso è quello di richiedere di approvare tutti i contratti di acquisto.

93

### Cost plus guaranteed maximum

Nel cost plus guaranteed maximum il cliente rimborsa al contractor i costi sulla base del loro effettivo ammontare più un importo in genere calcolato su base percentuale, ma le parti concordano un massimo di costo globale del progetto. In pratica, alla firma del contratto viene calcolato un tetto al di là del quale tutti i costi di qualsiasi natura vengano sostenuti dall'appaltatore-fornitore.

La rigidità del cost plus a guaranteed maximum può essere mitigata dal fissare degli incentivi al risparmio, cioè il contractor riceverà una percentuale di premio della spesa inferiori al tetto prefissato.

### Target contract

Nel target contract il costo finale fissato nel contratto è solo indicativo; l'appaltatore può ricevere dei premi o pagherà delle penali alla differenza fra costo dovuto nel contratto e costo effettivo.

### Contratti a misura e rimborso

Il contratto a misura si differenzia dai contratti già esposti; infatti, in esso i prezzi sono fissati unitariamente all'inizio del contratto, per esempio a metro cubo di cemento armato, o a kilometro di oleodotto.

94

In questo caso il prezzo non é fissato all'inizio ma, una volta realizzata l'opera il prezzo si calcola automaticamente, moltiplicando il prezzo unitario per il numero delle unità impiegate.

Questo contratto ha il vantaggio, rispetto agli altri rimborsabili, che qui in realtà non vi é limite al costo, ma tuttavia vi é un limite tecnico perché si sa quanti metri cubi di cemento sono stati impegnati per fare una diga, o quanti pezzi sono stati impiegati nella carpenteria di un ponte.

#### Daily or monthly rates contracts

Specie nei contratti di consulenza, in cui é prevalente la prestazione d'opera intellettuale, i prezzi sono calcolati sulla base dei giorni o dei mesi in cui i consulenti sono effettivamente impegnati nel lavoro oggetto del contratto. Talvolta essi sono calcolati per giorni di presenza sul lavoro, oppure per giorni di assenza dalla sede, per i soli giorni lavorativi o anche per i giorni non lavorativi.

Rimborsi sono previsti per le spese di viaggio e trasporto, biglietto aere, prima classe in ferrovia, taxi, albergo di definita categoria, cure mediche, assicurazione malattie, incidenti, ecc.

Base temporale in ore o secondi può essere calcolata per l'uso di un elaboratore.

95

### Convertible contracts

Esula dall'oggetto di questo lavoro una disamina delle cause economiche e finanziarie che possono far preferire ora l'uno ora l'altro tipo di contratto; comunque, é evidente che i contratti a rimborso sono usati quando é difficile calcolare in precedenza i costi del contratto.

Il lump run si usa quando tutti i prezzi e tutti i costi sono definiti.

Avviene che un preventivo, per ragioni di tempo o altro, non possa essere fatto con precisione. Le parti, nel caso, si accordano per iniziare i lavori con un contratto su base rimborsabile con una opzione a convertire il contratto a lump run quando il preventivo si sia reso fattibile. Il vantaggio per il committente consiste nel fatto che esso può di molto ridurre l'attività di controllo.

Alcuni contratti poi possono avere alcune parti, per esempio i materiali, a lump run, e i montaggi su base rimborsabile.

### Modalità di pagamento

Le parti fissano modalità le quali devono realizzare il fine di garantire all'appaltatore la totale copertura delle spese ed un profitto, e di garantire al committente una corretta ed economica esecuzione del contratto.

96

Il pagamento può essere a date fisse o a stati di avanzamento lavori, calcolato sulla percentuale dei lavori effettuati o ad eventi accaduti.

Il primo pagamento o il down payment viene concordato fra le parti e di solito viene pagato all'atto della firma del contratto.

I pagamenti successivi sono quelli a stato di avanzamento e coprono il totale delle spese sostenute dal contractor meno una certa percentuale che il committente trattiene per sé al fine di garantirsi il buon risultato dei lavori ed il lavoro di manutenzione.

Nel momento in cui il committente sborsa l'anticipo, egli è completamente scoperto, cioè non ha nessun modo per rivalersi nel caso in cui il fornitore non incominci i lavori previsti.

In questo caso il committente richiede al fornitore di convertire la garanzia presentata insieme all'offerta in garanzia bancaria, il cui importo è all'inizio pari al valore dell'anticipo. Tale importo cala man mano che i lavori raggiungono una consistenza tale da garantire i pagamenti effettuati dal committente.

Al fine di evitare una onerosa esposizione del contractor, le parti concordano che alla fine dei lavori l'owner paghi tutti i lavori effettuati senza trattene a garanzia una ritenuta, ma in questo caso il contractor richiede ad una banca di rilasciare una garanzia per il buon fine dei lavori di entità tale da coprire tutti i residui oneri del contractor.

97

### The currency of payment

La moneta con cui effettuare il pagamento va definita all'inizio del contratto, al fine di evitare che modifiche del tasso di cambio possano influire sulla determinazione dei prezzi e sulla certezza dei termini contrattuali.

Spesso la valuta non è né quella del cliente né quella del contractor, e ciò perché da entrambi la preferenza viene data ad una moneta forte non soggetta a fluttuazioni.

Un certo ammontare viene ad essere fissato in moneta locale per gli acquisti in loco, mentre deve essere cura del contractor di calcolare fra i costi in valuta i suoi profitti affinché li possa acquisire senza complicazioni.

Sarà anzi cura del fornitore di verificare sempre a quali disposizioni valutarie sono sottoposti i capitali impegnati all'estero arrivando in alcuni paesi queste limitazioni anche al divieto di esportazione di capitali e profitti.

### Mezzo di pagamento

I mezzi di pagamento vanno da quelli più semplici, quali il pagamento in contanti, a quelli più complessi, come i pagamenti con cambiali o aperture di credito; comunque, trattandosi di contratti fra soggetti giuridici di differente nazionalità e per importi molto grandi da pagare in fasi successive, il metodo principale è la lettera di credito o documentary credit ( ).



98.

Con esso una Banca, la "issuing Bank acting at the request and in accordance with the instruction of a customer (the applicant for the credit) is to make payment to or to the order of a third party (the beneficiary) or is to pay, accept or negotiate bills of exchange (drafts) drawn by the beneficiary or authorizes such payments to be made or such drafts to be paid, accepted or negotiated by another bank, against stipulated documents and compliance with stipulated terms and conditions"

Con esso la banca emittente, operante a richiesta ed in accordo con le istruzioni del suo cliente, effettua un pagamento al beneficiario o per pagare, accettare o negoziare un documento di credito emesso dal beneficiario, o autorizza il pagamento da fare o le cambiali da pagare, accettare o negoziare da un'altra banca, contro documenti concordati e in conformità con i termini e le condizioni stipulate.

I documenti concordati sono quelli al ricevimento dei quali la banca emittente esegue l'azione in favore del beneficiario.

Essi possono essere fra l'altro i documenti di spedizione o di consegna dei beni o gli stati di avanzamento lavori, certificati dal direttore lavori.

La lettera di credito può rispondere ad uno o più dei seguenti requisiti:

- irrevocabile, nel caso in cui l'ordine dato alla banca emittente non sia più revocabile dal cliente e quindi una volta assunto l'impegno questo va comunque rispettato;

99

- divisibile: il pagamento può essere fatto in tranches, inferiori al valore globale di tutta la lettera di credito;
- trasferibile, nel caso in cui il beneficiario della lettera possa essere (su ordine di questi) modificato;
- revolving, nel caso in cui -sebbene l'ammontare della lettera sia fisso, ed al fine di evitare grossi immobilizzi bancari- esso viene liberato a cifre fisse, corrispondenti a certi periodi. Per esempio, valore delle lettere di credito: 100, da liberare per cifre non maggiori di 10 al mese;
- confirmed, nel caso in cui il beneficiario voglia essere garantito al massimo della esigibilità del suo credito; in questo caso, il documento emesso dalla banca del cliente viene confermato dalla banca del paese del beneficiario, e nel caso in cui una delle parti non adempia, comunque la banca confermante ottempererà l'obbligazione di pagare.

Nel caso in cui i contratti sono finanziati, possono essere previste delle procedure di pagamento a cura dell'ente finanziatore, che garantiscano il fornitore, ed in questo caso può essere evitato l'onere della lettera di credito.

100

## I finanziamenti

Spesso hanno influenza nei contratti gli elementi finanziari, cioè gli accordi fra enti finanziatori e beneficiari del prestito.

Tali finanziamenti sono a carico di banche oppure di financial institutions del paese ospitante o del paese cui appartiene il fornitore.

Lungo è l'elenco delle istituzioni internazionali che offrono i finanziamenti. Fra questi, come abbiamo visto, ci sono la Banca Mondiale (IBRD), le Banche regionali (IADB) o i Fondi di Sviluppo (ADB).

In genere, i vincoli principali che queste istituzioni pongono sono da una parte quello che la fornitura sia prestata nelle aree di loro competenza o per oggetti di loro competenza, e che le forniture siano acquistate da fornitori i quali abbiano come nazionalità una nazionalità prevista ( ).

Gli acquisti nel quadro dei progetti finanziati dalle banche su fondi agevolati, devono essere effettuati nei paesi membri sviluppati della banca o in paesi in via di sviluppo.

Gli acquisti ed i contratti internazionali devono dar spazio alla concorrenza internazionale.

E' sempre chi ha ottenuto il prestito che emette la richiesta di offerta.

Per quei contratti che possono portare a dei montanti importanti, si ricorre ad una delle procedure seguenti:

101

- a) gara d'appalto internazionale per i montanti più elevati. Le aggiudicazioni sono pubblicate sulla stampa locale e sul Development Forum Business Edition, pubblicato dalle Naizoni Unite;
- b) gara d'appalto a liste ristrette per montanti meno elevati;
- c) richieste d'offerta sul mercato locale;
- d) contratti di fornitura continuata di materiali possono essere fatti su base locale.

Le banche fanno ricorso a delle società di consulenza quando si ritiene che il personale di cui dispongono non è sufficientemente qualificato per realizzare degli studi o per valutare dei progetti. In questo caso è la banca che designa l'"engineering consultant".

Nel caso in cui l'esigenza di avere l'ingegnere consulente è di chi ha ottenuto il prestito, allora prevalgono i suoi criteri di scelta.

L'oggetto della loro attività può essere rappresentato dagli studi preliminari, l'elaborazione del capitolato d'appalto, l'analisi delle offerte e la supervisione all'esecuzione del progetto.

Le società di ingegneria devono registrarsi presso le Banche per avere la possibilità di svolgere il lavoro di consulenti. Esse devono scrivere direttamente alla sede, al fine di ottenerne i formulari di adesione.

102

103

I finanziamenti possono essere fatti a seconda dei casi a favore dei buyer o a favore dei supplier,

Datasi la delicatezza della materia nonché l'innegabile esigenza delle banche di garantirsi nella realizzazione dei propri fini istituzionali, esse emettono delle proprie procedure che sono veri propri regolamenti.

Prima di sottoscrivere un qualsiasi contratto, tali procedure vanno logicamente verificate ed approfondite onde evitare di andare incontro a spiacevoli imprevisti.

#### Garanzie e liability

Come abbiamo già osservato al punto , esiste uno stretto rapporto fra l'oggetto del contratto, la natura della prestazione e le garanzie e le responsabilità che il committente può pretendere dalla controparte.

Siccome noi stiamo con questo lavoro facendo una carrellata su tutti i tipi di contratti in qualche modo collegati con le prestazioni di tecnologia e siccome questo tipo di prestazioni possono andare dalla semplice fornitura di un'informazione alla più complessa fornitura di un impianto completo marciante ed operativo con il personale in grado di condurre le normali operazioni di esercizio, è evidente che un discorso unitario non può essere fatto per tutti i tipi di contratto da noi esaminati. E' proprio la natura della prestazione che è differente nell'uno e nell'altro tipo di contratto.

104

Nei contratti di consulenza, infatti, l'oggetto della prestazione non è il risultato da conseguire e il totale da raggiungere ma l'oggetto della prestazione è l'attività professionale di consulente.

Ovverosia, egli non si impegna a fornire un risultato pieno, quale il raggiungimento di certi consumi, ma si impegna a fornire le sue prestazioni con la dovuta diligenza e buona fede, in termini professionali conformi alla pratica del settore.

Se egli è stato chiamato per ridurre certificati in una data area aziendale e dopo che il cliente ha realizzato i sistemi consigliati, tale riduzione non avviene, nulla può essere imputato al consulente.

Diverso invece è il caso dell'appaltatore se egli si è impegnato a consegnare un impianto. In questo caso, oggetto del contratto è l'impianto, non la sua prestazione di beni e servizi. Egli deve dare un impianto funzionante, capace di produrre quel dato prodotto nei tempi e con i consumi previsti. Se ciò non avviene, il contractor è responsabile anche se ha potuto dimostrare di aver usato la massima diligenza e buona fede, in conformità alla pratica normalmente accettata per il suo settore di attività.

Da queste due differenti filosofie operative nascono differenti modi di operare dal punto di vista dell'accordo fra le parti.

E' questa l'area in cui maggiormente la conflittualità fra le parti si può scatenare, ed è per questo motivo che quest'area è quella che meglio va regolamentata nel contratto; questo a prescindere dal fatto che il ricorso all'arbitrato e la relativa esecuzione della sentenza è difficile se, non alle volte, è triste doverlo dire, addirittura impossibile fra soggetti giuridici di differente nazionalità.

205

Nella lettura delle note seguenti logicamente va fatto un dovuto distinguo fra consulenze e costruzioni di impianti o forniture di beni, ovvero fra i due differenti tipi di responsabilità sopra menzionati.

I contractors al momento della firma del contratto garantiscono la qualità del lavoro, la loro capacità tecnica, la conoscenza dei luoghi e del mercato d'approvvigionamento; garantiscono che la loro tecnologia e le loro capacità sono adeguate al risultato da conseguire.

Solo in alcuni casi è possibile stabilire alcuni parametri aritmetrici con cui determinare se il contractor abbia o meno raggiunto i risultati che egli intendeva garantire. E' il caso dei tempi di consegna, o il caso del calcolo dei consumi o della capacità produttiva dell'impianto; altrimenti, il discorso va impostato per altri adempimenti che non possono essere valutati in maniera precisa.

Infatti, non è sempre possibile determinare senza tema di smentita se una parte è o meno in colpa se un suo gesto sia imputabile a negligenza.

In caso di inadempienza, non esiste altro rimedio in teoria che ricorrere all'arbitrato o alle corti ordinarie.

E' evidente che una soluzione di questo genere è improponibile nella maggior parte dei casi, per cui la consolidata esperienza in questo campo ha cristallizzato numerosi espedienti tendenti a ridurre al minimo le aree di conflittualità.



106

Si pensi alle approvazioni, ai tests, ai collaudi ed alle ispezioni cui sono sottoposte alcune forniture prima di entrare a far parte del lavoro.

Per quanto, nei contratti chiavi in mano, la responsabilità generale sia del contractor, è pur sempre vero che se i disegni e i materiali sono sottoposti ad approvazione, così l'imprevisto di un non gradimento del cliente è ridotto al minimo.

In tutti quei contratti che non sono chiavi in mano ma che comportano solo parzialmente una certa gamma di servizi è possibile prevedere un limite massimo monetario delle responsabilità del contractor, la quale talvolta coincide con il massimale di copertura assicurativa oppure addirittura con la somma pagata effettivamente dall'assicurazione.

Nessun limite tuttavia può essere imposto alla responsabilità del contraente se questi non ha usato la diligenza richiesta. Una disputa possibile durante le negoziazioni contrattuali sta proprio nella definizione della negligenza.

In genere, i clienti non accettano che la negligenza debba essere gross negligence, per configurare una responsabilità da parte del contractor.

I contratti connessi con prestazioni tecnologiche possono diventare molto complessi per cui lo stesso lavoro può essere affidato a molte e differenti figure professionali, la cui responsabilità è da definire caso per caso. Si va dal direttore lavori, che fa la vigilanza e la supervisione e quello che in altre dà istruzioni; v'è poi il fornitore di materiali ed attrezzature che fa la supervisione al montaggio. In questo caso, le responsabilità sono limitate al lavoro che essi fanno.

107

### Penalties and Bonures and Remedies

Il metodo più corrente per vincolare il contractor alle sue responsabilità è quello di definire nel contratto delle penalità per quantificare la cura che egli deve mettere nel lavoro.

Comunque, questo non è un rimedio universale perché non tutte le obbligazioni contrattuali sono passibili di essere tutelate con la minacciata applicazione delle penali. Si pensi al caso di certi valori artistici o organolettici di alcuni prodotti finiti.

D'altra parte, il fine del committente non è quello di lucrare sulle penali, per cui spesso esso non accetta questa soluzione ed impone al contractor un rimedio delle parti dell'impianto difettoso.

Vedremo in seguito ( ) che le parti dell'impianto difettoso e le prestazioni non raggiunte si valutano al momento della consegna ed i difetti anche per tutto il periodo di manutenzione in garanzia.

Le vie principali sono quindi il rimedio radicale che consiste non non accettare l'impianto ed impo-  
ne al contractor di rifare tutti i lavori necessa-  
ri per raggiungere le prestazioni.

Però, specie in lavori enormi è impossibile raggiun-  
gere la perfezione nella realizzazione delle speci-  
fiche tecniche per cui le parti preferiscono la so-  
luzione delle penali piuttosto che una ricerca del-  
la perfezione che si trasformerebbe in un molto mag-  
gior costo dell'impianto.

108

Il non raggiungimento o altri eventi contrattuali fra cui il ritardo nella consegna possono causare al committente danni indiretti, per cui le parti concordano che, rimediato il difetto, il fornitore non deve "compensare" l'acquirente per i danni indiretti sofferti a causa del difetto che possono sorgere in forma di danni per interruzioni della produzione, ecc.

Il rimedio del fornitore può arrivare alla totalità del rifacimento delle parti difettose; talvolta alcuni servizi ed alcune parti di impianto decisi in precedenza restano a rischio del committente, quali trasporti, progettazione, ecc.

Il contractor non è più responsabile se l'impianto non è stato gestito in conformità ai dati progettuali o al manuale operativo o se non è stato gestito con cura e diligenza. Logicamente, il fornitore non può essere responsabile per errori nella gestione dell'impianto, nel caso in cui egli non partecipa a questa fase.

In pratica, talvolta anche quando l'impianto deve essere consegnato chiavi in mano, accade che alcune prestazioni di manutenzione le faccia il committente. Tuttavia, nel caso in cui l'impianto non sia da consegnare chiavi in mano, lo stesso fornitore reputerà la parte di sua competenza gratis se il difetto è a lui imputabile e sarà retribuito se il difetto non è a lui imputabile. Se il difetto è a lui imputabile, egli dovrà fare quanto altro è necessario per riportare a regime l'impianto.

109

## Premi e penalità e liquidazione dei danni

Al fine di incentivare la corretta esecuzione delle obbligazioni contrattuali, talvolta, come spesso si vede nelle forme standard di contratto, le parti possono imporre alla parte inadempiente penalità.

Il fornitore può ottenere dei premi nel caso in cui egli consegna prima l'impianto o nel caso in cui le prestazioni dell'impianto siano migliori come può pagare delle penali nel caso in cui egli consegna l'impianto in ritardo o nel caso in cui le progettazioni siano inferiori al previsto ( ).

Infatti, le penalità si configurano come una multa per la non puntuale esecuzione del lavoro.

La liquidazione convenzionale dei danni, invece, costituisce una cifra fissata in precedenza e concordata, quale valutazione preventiva dei danni sofferti dal committente per i ritardi o per il non raggiungimento delle prestazioni

Nei sistemi di le penalità non sono ammesse e perciò non sono onde per cui le parti devono calcolare con precisione gli importi dei liquidated damages per non ricadere nel rischio che vengano con i primi e quindi non siano engibel.

Onde per cui e benché le parti concordino in precedenza i valori dei danni che l'owner può subire

Tuttavia, queste preoccupazioni sono inferiori nei paesi dove le penali sono ammesse.

110

### Bonus penalties for delay

La determinazione delle penali può essere calcolata su base giornaliera, settimanale o mensile.

L'importo della penale per unità di tempo può essere fisso o variabile, cioè può essere 100 per le prime 3 settimane, 120 per le seconde 3 settimane e 140 per le settimane successive.

Analoga cosa può dirsi per i bonuses, nel caso di consegna anticipata.

Vi sono alcuni eventi che contrattualmente stabiliti possono sollevare il contractor dalla responsabilità per ritardo: è il caso, per esempio, di quei contratti con trasporto via mare nei quali il contractor esclude dalla sua responsabilità il caso delle stabbie al porto di arrivo oltre un certo numero di giorni.

### Abbuoni e penalità per il non raggiungimento delle prestazioni

Il sistema dei premi e delle penalità si applica anche per incentivare il raggiungimento delle prestazioni previste dal contratto. Il costo di esercizio dell'impianto e la sua redditività sono largamente influenzati dai consumi di materie prime e dell'energia. In questo caso, una volta effettuati i collaudi operativi, si stabiliscono i premi, le penalità o i danni.

ML

La consegna dell'impianto

La consegna dell'impianto non è un evento risolutivo di tutto intero il contratto.

La consegna si sviluppa in più fasi che vanno dalla consegna dei documenti a quella delle attrezzature, alla consegna dell'intera opera.

La stessa consegna ha importanti conseguenze da un punto di vista contrattuale quali il passaggio di proprietà o quello dei rischi, la verifica della performance, l'inizio delle garanzie, l'effettuazione dei pagamenti finali. Una tale serie di conseguenze richiede necessariamente una ben articolata definizione di ogni singolo momento.

In effetti, anche in questo caso bisogna considerare la natura della prestazione. Alcuni contratti prevedono la sola consegna F.O.B., G.I.F., F.O.R.G oppure queste stesse forme di consegna ma con in più la supervision ai montaggi, la consegna e l'installazione.

Ma anche in contratti che potrebbero essere definiti chiavi in mano, il discorso della consegna dell'impianto presenta notevoli complicazioni. Ad esempio, come abbiamo visto al punto , il contractor può essere responsabile dei trasporti ma scaricarsi di alcune responsabilità, come i ritardi per stallie.

112

### Passing of property and passing of risks ( )

Da un punto di vista giuridico un momento molto saliente nello svolgimento del contratto é quello che sancisce il passaggio dei rischi ed il passaggio della proprietà. Sebbene la dottrina vorrebbe che questo momento sostanzialmente coincidesse, esistono motivi di opportunità che fanno sì che tali momenti sono disgiunti. Laddove nulla venga specificato di contrario nel contratto, allora si presume che il passaggio dei rischi e delle proprietà avvenga nello stesso momento ed in accordo alla legislazione applicabile al contratto.

Ma talvolta il passaggio di proprietà ed il passaggio dei rischi viene contrattualmente fissato in momenti differenti. E' però necessario notare che, mentre la maggior parte delle legislazioni autorizzano un differente momento per il passaggio fissato contrattualmente, non si può tuttavia dimenticare il fatto che esso deve essere stabilito non in contraddizione con la legge, perché il momento ha rilevanza non solo nei confronti delle parti, ma anche nei confronti di terzi.

In pratica, da una parte vi é l'interesse del committente di entrare in possesso dei materiali da lui pagati il prima possibile, d'altra parte vi é l'interesse di non accollarsi i rischi.

Assicurandosi il diritto di proprietà, il committente evita che un fallimento del contractor possa coinvolgere beni ormai pertinenti l'impianto, come pure evita che il fornitore trasferisca su un'altra commessa beni già destinati al cantiere é già pagati.

223

Ma d'altra parte può accadere che i beni facenti parte dell'impianto o destinati a far parte dell'impianto possano essere rubati o essere danneggiati nel trasporto, durante o dopo il montaggio ma prima della consegna dell'impianto. In genere questi danni sono a carico del proprietario del bene, tuttavia, se il passaggio dei rischi non coincide col passaggio di proprietà, a ripristinare il bene sarà colui il quale si è accollato i rischi.

In un contratto chiavi in mano si può presumere che i rischi si trasferiscano insieme alla proprietà, al momento della consegna dell'impianto; tuttavia, la soluzione più consona è rappresentata da passaggio della proprietà in una fase molto avanzata, passaggio di proprietà alle costruzioni in fabbrica e passaggio dei rischi alla consegna dell'impianto.

Completamento meccanico, prove a freddo, avviamento, messa in marcia, collaudi.

Il completamento meccanico e l'avviamento dell'impianto costituiscono in genere il momento culminante del contratto; essi sono momenti densi di importantissime conseguenze da un punto di vista contrattuale ed implicano diversi oneri da parte di entrambe le parti. Primo fra tutti, la consegna da parte del committente delle materie prime e del personale necessario al normale esercizio dell'impianto.

Facciamo un excursus esemplificativo della fase finale della costruzione di un impianto incorporante le tecnologie.



226

Completati i lavori, l'impianto é pronto per essere avviato, cioé, in pratica, tutti i suoi elementi e le sue strutture sono pronte per funzionare.

Già in questa fase si é completato il montaggio dell'impianto, quindi il fornitore ha consegnato ed installato tutto il materiale necessario al funzionamento dell'impianto.

Questa fase viene certificata da un verbale steso in comune dalle parti; a questo punto, talvolta é legato il pagamento finale che viene effettuato de dotte le cifre di ritenuta e garanzia o puó essere fatto tutto il pagamento ed emessa la garanzia bancaria di buon fine dei lavori.

Una volta completato da un punto di vista meccanico l'impianto, vengono effettuate le prove a freddo cioé si verifica, con prove di carico o altro, la tenuta dell'impianto prima di cominciare l'attività produttiva vera e propria.

Verificata la capacità potenziale di funzionamento, inizia la fase dell'alimentazione e predisposizione dell'impianto al funzionamento. In questa fase vengono effettuate le cariche previste e subito dopo ini zia il funzionamento con la messa in marcia dell'impianto.

Iniziata l'attività ed effettuate delle prove a cal do, le parti cominciano i collaudi per verificare le prestazioni di cui l'impianto é capace.

I pagamenti ed il computo delle penali per ritardo possono essere legati ad uno qualunque degli eventi sopracitati; invece, il calcolo delle penali legate alle prestazioni é legato alla effettuazione dei test run da cui si evinca l'efficienza dell'impianto.

115

Gli allegati tecnici dei contratti determinano con precisione quali sono le qualità che il prodotto finale deve avere, i consumi di materie prime e di energia.

Tutti questi dati si verificano con l'effettuazione dei collaudi di funzionamento. Essi devono verificare il comportamento dell'impianto per un certo numero di ore di funzionamento. Le parti decideranno entro quanto tempo dall'avviamento queste prove debbano essere fatte e se le ore di marcia devono essere o no consecutive, se cioè, in caso di interruzione per qualsiasi motivo, le prove debbano essere riprese da zero o se possano essere riprese dal momento dell'interruzione.

#### Il maintenance period

Consegnato l'impianto, l'appaltatore deve garantire un periodo di funzionamento corretto, in genere della durata di dodici mesi dalla consegna dell'impianto.

Il momento di partenza del periodo di garanzia va fissato con precisione: può essere la data del completamento meccanico, o quella delle prove, o un'altra ancora. Le parti sostituite possono essere garantite sino alla fine del periodo di manutenzione o per altri dodici mesi dall'installazione del nuovo pezzo. Nei contratti più complessi, il fornitore può essere tenuto solo ad alcune prestazioni, quale la fornitura del pezzo, ma non alla sua sostituzione.

116

In genere, i pezzi sostituiti non possono essere presi dagli stock di parti di ricambio tenuti per garantire il buon funzionamento dell'impianto.

Il contratto può stabilire la presenza fisica di personale del fornitore per supervisioni durante tutta la durata del periodo.

#### Il direttore lavori

L'appaltante, in quanto tale, in genere è una organizzazione finanziaria o una società operativa e comunque non una persona fisica, con una preparazione in campo ingegneristico in grado di controllare il corretto svolgimento dei lavori.

Per questo e per altri motivi il cliente delega al direttore lavori alcune funzioni che sono di controllo e di guida nell'esecuzione del progetto e di collegamento fra committente ed appaltatore.

Le funzioni del direttore lavori sono da un punto di vista contrattuale molto importanti, perché, se è vero che anche nei contratti chiavi in mano l'interesse e l'aspettativa del contractor sono quelli di ricevere alla data stabilita l'impianto completo e marciante, è anche vero che l'appaltatore ha il diritto di effettuare un controllo continuo giorno per giorno dei lavori.

E' questo un interesse di entrambe le parti perché è facile che sorgano contestazioni al momento della consegna; ma la maggior parte di esse possono essere sanate già sul nascere se vi è una presenza quotidiana sul cantiere.

117

D'altra parte, in caso di lavori complessi fatti da più fornitori contemporaneamente, oltre ad un ruolo di controllo, esso può anche svolgere per conto del committente funzioni di coordinamento.

Fra l'altro ( ) il direttore lavori da solo o tramite i suoi delegati, con la sua presenza sul posto, ha l'onere e l'autorità di verificare ed approvare il programma dell'appaltatore, il personale prescelto e le attrezzature necessarie all'esecuzione del lavoro.

In particolare, il direttore lavori:

- controlla l'esatta posizione e dimensione delle strutture,
- dà l'ordine di cominciare i lavori,
- fa la supervisione generale dei lavori e dà istruzioni a nome del committente,
- verifica i materiali e le capacità professionali, e ordina la loro rimozione se li trova inadeguati; può anche ordinare la sospensione dei lavori,
- interpreta il contratto in caso di ambiguità,
- approva e certifica le spese sostenute dal fornitore, in caso di condizioni impreviste,
- approva aggiunte o varianti così come estensioni del periodo di esecuzione del lavoro,
- analizza e approva cambi nel programma di lavoro,
- emette i certificati dei lavori già avvenuti e di fine lavori,
- fa la supervisione delle riparazioni dei difetti, delle imperfezioni o delle mancanze, durante il periodo di manutenzione,
- emette certificati che la manutenzione è stata fatta, avallando così il completamento definitivo del contratto.

118

## Le assicurazioni

Le coperture assicurative devono assolvere alla funzione di coprire i rischi sempre presenti dentro e fuori del cantiere, ed in tutte le fasi delle lavorazioni, cioè dal primo momento della costruzione delle parti al loro trasporto, fino al montaggio ed oltre.

In queste fasi, il soggetto prevalente è il fornitore; dopo la consegna, invece, le parti si invertono, ed allora eccezionale diventa la presenza del personale di manutenzione del fornitore.

In cantiere, di solito, oltre al personale dei contraenti, circolano ispettori, subfornitori, fornitori di altri servizi complementari e terzi.

Da tutta questa situazione discende l'esigenza di creare un sistema assicurativo che garantisca il più possibile l'esecutore dei lavori.

Di solito, quale che sia la parte che sottoscrive le polize, esse devono essere sottoposte ed approvate dall'altra parte in maniera tale che quest'ultima sia sicura di essere coperta.

Nei contratti chiavi in mano l'obbligazione del fornitore è quella di consegnare i materiali entro una certa data al cantiere. E' per questo che di solito l'assicurazione trasporti è ininfluyente per il committente.

Il fornitore viene richiesto di assumere adeguate polize assicurative per coprire i rischi assunti da lui, in conformità al contratto. In primo luogo, il contratto deve sottoscrivere le assicurazioni sociali per tutto il personale impegnato.

119

L'appaltatore deve pretendere che i suoi subfornitori facciano la stessa cosa con i loro dipendenti.

Il contractor deve coprirsi secondo massimali assicurativi i cui importi devono essere contrattualmente stabiliti. E' bene infatti non lasciare la discrezionalità all'appaltatore con frasi del tipo "secondo massimali adeguati", o "opportuni", o altre frasi generiche.

Tra l'altro, l'appaltatore deve sottoscrivere una polizza per tutti i danni che egli possa causare a terzi, una polizza di Responsabilità Civile, Automobilistica per tutti i veicoli forniti da lui e dai subfornitori per i lavori o in concomitanza con i lavori, nonché una assicurazione per le attrezzature ed i materiali in transito.

L'assicurazione principale rimane comunque la Contractor All Risks Insurance, la quale deve coprire tutti i rischi di cantiere e il risarcimento dei casi di ripristino dei danni fisici o delle perdite dei lavori.

Una tale assicurazione deve iniziare ad operare all'inizio dei lavori sul sito e rimanere in vigore fino all'emissione del certificato comportante il completamento dei lavori fino al passaggio dei rischi a carico del committente.

Siccome anche dopo la consegna dei lavori il personale di manutenzione, supervisione, addestramento, rimane sul cantiere, questa assicurazione deve anche coprire il Contractor fino alla accettazione finale durante il periodo di maintenance in rispetto di danni o perdite al lavoro causate dall'appaltatore o dai suoi subappaltatori, mentre sono presenti nel cantiere o nell'impianto.

120

I complessi rapporti contrattuali che si instaurano all'interno del cantiere fanno sì che tutte le parti del lavoro possono causare danni per cui in questo caso nelle polize risultano come assicurati non solo il contractor, ma anche il committente ed i subfornitori. Con questa soluzione tutti i potenziali autori di danni risultano coperti.

Ma un'ulteriore clausola che va sempre richiesta in questi casi è quella della Cross Liability clause -Responsabilità Civile incrociata- per cui tutti i coassicurati risultano terzi fra di loro, di modo che un danno fatto dall'appaltatore ad altri fornitori o al committente, e viceversa, viene sempre rimborsato.

Le parti possono fissare delle regole circa il nome o la nazionalità degli assicuratori, o altri limiti atti a garantire che le risorse siano impegnate nel paese.

Deve essere lasciata all'appaltatore la possibilità di sottoscrivere delle polize nel caso in cui l'appaltatore non abbia adempiuto a questo onere, deducendo tuttavia le spese.

Immediatamente dopo la scadenza delle polize ed al passaggio dei rischi a carico del committente, sarà interesse delle parti e dovere di quest'ultimo sottoscrivere ulteriori polize che coprano il lavoro perlomeno fino alla fine del periodo di manutenzione, in cui l'appaltatore è ancora presente col suo personale sul cantiere. Fra le altre polize vi saranno le polize riferite comunque alla Responsabilità Civile Terzi.

Un'altra importante assicurazione che spesso volte viene chiesta, ed in alcuni paesi è addirittura obbligatoria, è l'assicurazione decennale delle opere civili.

121

## Approvazioni, tests, ispezioni

Come abbiamo visto in altra parte del volume ( ) il ruolo di controllo del cliente non si limita all'accettazione finale, ma si svolge a più riprese durante tutto lo svolgimento del contratto. Oltre, infatti, alla generale attività dell'engineer, altre attività possono essere previste nel contratto: esse si concretizzano nelle funzioni di collaudi, approvazioni, solleciti ed ispezioni.

In genere il contratto prevede chi e che cosa deve essere soggetto a questi tipi di controllo.

### Le approvazioni

I documenti contrattuali, alcune scelte operative, le fatture, i disegni di progettazione, le polize assicurative, gli stati avanzamento lavori, i certificati di collaudo, e altro, nella maggior parte dei contratti devono essere sottoposti all'approvazione da parte del cliente.

Queste approvazioni non sollevano il contractor dalle proprie responsabilità; cioè, il fatto che un documento sia approvato, non significa che poi tutti i lavori fatti in conformità a quel documento siano perfetti. E' il caso, ad esempio, di un diagramma di processo che può essere stato approvato ma se alla fine dei lavori il prodotto è diverso da quello indicato nel contratto, l'appaltatore sarà responsabile e pagherà le penali o farà il make good.



122

Le procedure di approvazione devono essere tali per cui deve essere chiaro da chi parta l'iniziativa dell'approvazione, e chiari i termini e l'approvazione; occorre cioè fissare i giorni entro i quali tale approvazione deve essere data ed il momento di partenza nel computo di questi giorni.

Può essere previsto che il silenzio valga come approvazione, ma è meglio che vi sia una copia firmata per approvazione commentata.

Il contractor deve correggere il documento non approvato, e ripresentarlo se del caso.

La disapprovazione, in genere, deve essere motivata, cioè non può essere irragionevolmente rifiutata.

#### I tests

Il direttore lavori può essere autorizzato dal contratto ad effettuare alcuni tests, sia distruttivi sia non distruttivi al fine di verificare la qualità della lavorazione e la bontà del materiale impiegato.

I tests non devono intralciare lo svolgimento del lavoro ed i costi sono a carico delle parti ognuno per il lavoro di sua competenza. Tuttavia, una regolamentazione speciale può essere prevista nel caso in cui il test non sia fra quelli indicati nelle specifiche tecniche del contratto.

123.

I costi di prove supplementari restano a carico del contractor se il materiale non è risultato dal test di buona qualità, a carico del committente nel caso di buona qualità del test.

#### Le ispezioni

Alle volte, e per i più disparati motivi, vuoi mancanza di personale, vuoi mancanza di personale specializzato, le parti possono concordare che alcuni materiali, le spedizioni o alcune prestazioni siano controllati da alcune agenzie specializzate, le quali figurano come certificatori ufficiali della rispondenza dei materiali alle specifiche tecniche.

In genere, esse sono reputate internazionalmente, le quali sono indicate già nel contratto quali ispettori concordati.

#### Variazioni e modifiche

La libertà negoziale delle parti consente di modificare in ogni momento il contratto, però, talvolta, le parti concordano, nel contratto base, le procedure per gli emendamenti con le tariffe per i vari lavori e le procedure per concordare i cambi.

126

### Proprietà industriale ( )

La fornitura di impianti presuppone in sé l'incorporazione di un processo produttivo il quale può essere universalmente noto, rappresentare know how esclusivo del fornitore, un know how di terzi e concesso su licenza, e l'impianto stesso può essere fatto con macchinari ed attrezzature coperte da brevetti.

In genere si può dire che tutte queste materie ricadono sotto la responsabilità del contractor.

La fornitura di una tecnologia da incorporare nell'impianto rappresenta di per sé una parte importantissima dell'oggetto contrattuale, pertanto essa va specificata nei suoi limiti e nelle specifiche tecniche.

Vedremo in altra parte il problema del trasferimento alle tecnologie, in quanto tale.

Resta qui da definire i vincoli di segretezza a cui è tenuto l'appaltatore allorché viene messo a conoscenza dei dati fornitigli. Talvolta, l'obbligo di segretezza è reciproco del cliente e del fornitore. Una normale clausola di segretezza impone alle parti ad essa vincolate di non divulgare le informazioni per un periodo stabilito senza autorizzazione, tranne che nel caso in cui esse non siano diventate di pubblico dominio senza colpa di chi è tenuto al segreto.

125

Le informazioni sono fornite al cliente con dei limiti; in genere esse possono essere usate solo per il corretto esercizio o per la manutenzione all'impianto. Pertanto, esse non possono essere usate per aumentare le capacità dell'impianto o costruire nuovi impianti. Potrebbe essere fatto un altro impianto cioè in caso di aumento della capacità, una cifra verrà pagata al fornitore.

L'appaltatore può essere vincolato alla fornitura del conseguente know how nel caso in cui dalla sua esperienza da dati comunque venutisi tale know how dovesse subire dei miglioramenti.

L'obbligazione può essere reciproca, cioè se a realizzare miglioramenti sia il committente allora questi li fornirà all'appaltatore.

#### Altre clausole

Le clausole illustrate fino ad ora sono le clausole tipiche dei contratti di ingegneria, impiantistica o construction che dir si voglia. Esse sono clausole che, se non esclusive di questi tipo di contratto, sono perlomeno tipiche.

Ma ogni contratto ha anche altre clausole, le quali si ritrovano però in numerosissimi altri tipi di contratto, per cui per un commento ad esse possiamo rimandare ad un trattato generale che si occupi della law of contracts o di international trade.

Si allude qui, fra l'altro, a forza maggiore, arbitrato/arbitraggio ( )

5.2 i contratti  
di Compravendita

126

127

Abbiamo visto al punto la definizione di consulenza di gestione ed organizzazione che è quella attività esercitata su base professionale atta a fornire assistenza per migliorare un processo produttivo o la prestazione di un servizio intervenendo sui sistemi di programmazione, gestione e controllo.

#### I contratti

La più importante fonte normativa del rapporto consulente/committente è rappresentata dal contratto che entrambe le parti sottoscrivono per definire in maniera inequivocabile le reciproche obbligazioni.

Le osservazioni che seguono nascono dall'esame di alcuni contratti tipo in voga all'estero concordati tra diverse associazioni imprenditoriali e di consulenti ( ).

Questi contratti sono noti per lo più in un contesto culturale anglosassone e quindi influenzato dall'uso della common law. Ciò significa che mancando in quei paesi una normativa specifica che regola i singoli contratti essi sono retti dai precedenti giurisprudenziali. Quindi onde evitare equivoci nell'interpretazione del contratto le parti cercano di essere il più dettagliate possibile nella stesura del medesimo.

128

Il contratto porta in premessa il nome o la ragione sociale del consulente dell'utente nonché tutti gli altri elementi indispensabili per la loro individuazione, indirizzo, nazionalità, ecc.

Nelle premesse vengono indicati i titoli e le esperienze del consulente. Particolare enfasi va data alla precedente esperienza maturata dal consulente, questo perché ciò rappresenta un ottimo parametro per valutare la diligenza con la quale ha svolto l'incarico. Cioè se un consulente si presenta come una struttura leader nel suo settore con un'ampia esperienza maturata in un determinato campo, e numerose e qualificate referenze, la correttezza dell'esecuzione che da lui ci si aspetta è maggiore che non se in premessa ci fosse stato scritto che tutta la sua tecnologia in quel campo è nata da esperimenti di laboratorio e da pochi studi di fattibilità svolti nei mesi precedenti. In caso di contestazione le premesse aiutano nell'interpretazione ed è quindi bene rammentare nel contratto che esse ne fanno parte integrante.

L'attenzione nello svolgimento dell'incarico

Osservazioni analoghe possono farsi per ciò che concerne l'utente. Bisogna cioè definire chi è. Infatti una volta chiarito chi esso è ad esempio un laboratorio di ricerca, si deve presumere che la competenza e la correttezza dei dati è fondamentale.

129

Minore precisione potrebbe invece essere richiesta nel caso in cui l'utente sia un ente governativo che vuole uno studio di insieme.

Fondamentale risulta poi essere l'oggetto del contratto ed è inutile sottolineare quanto ben dettagliatamente esso debba essere definito. Le consulenze sono definite nell'oggetto, nel tempo e nei metodi; una qualsiasi committenza può essere soggetta a questi parametri, mentre nessuna può essere sicura nei risultati finali. Il problema vero è comunque dare una definizione preventiva di tutto ciò, è perciò che procedure per lavori o incarichi supplementari nell'ambito del contratto vanno ben precisate.

La definizione dell'oggetto è molto importante, forse l'aspetto più importante e quello che può dare adito alle maggiori contestazioni.

#### L'oggetto della consulenza

Due cose devono essere molto chiare, il tipo di consulenza da svolgersi ed il fenomeno a cui essa è rivolta. La prima cosa a cui faccio riferimento è il tipo di consulenza: essa può essere l'espressione di un parere professionale su una determinata area aziendale, può essere un sopralluogo seguito da una proposta di modificazione della struttura, può essere una proposta di modificazione seguita dall'assistenza alle prime fasi dell'attività rinnovata, può comprendere la fornitura di alcuni beni, o l'assistenza all'acquisto di questi beni o altri servizi.



130

Oggetto del contratto può essere un incarico un  
tantum o con uno scopo e dei limiti di tempo ben  
precisi e definiti, ad esempio ristrutturare un'  
area o ridefinire un organigramma o può essere un  
incarico continuativo nel tempo generico con un  
continuo lavoro di supervisore integrato da que  
siti specifici.

L'oggetto di tutte queste attività può essere co  
me abbiamo visto la ristrutturazione dell'organiz  
zazione, la ristrutturazione finanziaria, la ge  
stione delle scorte, il controllo dei costi di  
tutta l'azienda o di una parte di essa quale ad  
esempio il parco mezzi di trasporto o la prevenzio  
ne dei sinistri, o la definizione di un programma  
di assistenza tecnica, di formazione professiona  
le dei dipendenti o della forza di vendita. L'at  
tività può investire il marketing, la gestione del  
la produzione, l'elaborazione dei dati, il siste  
ma informativo aziendale o la gestione del perso  
nale.

L'oggetto deve essere molto specifico e quindi  
penetrare intimamente nelle aree aziendale, se  
per esempio esso è rappresentato dall'analisi del  
le motivazioni dei dipendenti con l'introduzione  
dello psicologo in azienda, i dettagli che si de  
vono dare in proposito sono fra l'altro numero  
dei dipendenti, loro anzianità, qualifica.

Se si tratta dello studio di un determinato merca  
to e su quel mercato di un determinato prodotto,  
occorre definire l'area geografica in cui si inten  
de lanciare il prodotto, la natura di esso e i suoi  
requisiti.

131

La complessità del rapporto impone che siano stabilite le procedure con le quali il rapporto deve essere regolato: modalità di scambio delle informazioni, frequenza delle riunioni, verbali di riunioni e loro stesura, definizione del tempo necessario ad ogni fase dell'attività di consulenza e carico del personale necessario. Insieme a ciò vanno definite quali sono le attrezzature che il consulente mette a disposizione del committente nonché i locali e le attrezzature che il committente mette a disposizione del consulente.

#### Obbligo della riservatezza

Un contratto di questo tipo prevede un amplissimo diritto di accesso al consulente e questo non solo ai locali, ma anche a tutte le fonti di informazione disponibili in azienda: il consulente, comunque, vincolato dalla propria deontologia professionale alla riservatezza, può tuttavia essere maggiormente vincolato da una opportuna clausola di segretezza. L'accesso non deve comunque intralciare i lavori ordinari dell'azienda.

I rapporti fra il consulente ed i suoi eventuali fornitori di beni e servizi possono essere sottoposti all'approvazione del committente.

Il risultato del lavoro sia inteso in senso materiale che intellettuale deve essere messo tutto a disposizione del committente. Talvolta tale trasferimento può essere sottoposto ad un vincolo di esclusiva. Si pensi al caso in cui il consulente usufruisca delle strutture o dei dati già semelaborati dal committente.

132

Se il consulente partendo da alcuni ritrovati del committente consegue un brevetto o una tecnologia, bene essa deve essere messa a disposizione del committente secondo una normativa da concordare preventivamente.

Tutto ciò esula dalla normale esperienza professionale che il consulente acquisisce ad ogni incarico, essa é e rimane un suo patrimonio personale.

#### Rimborsi e compensi

Il consulente deve fornire al committente, in ge nere gratuitamente, tranne talvolta le spese telefoniche e del computer, gli strumenti e le apparecchiature delle quali dispone, necessarie al lo svolgimento del suo lavoro. Il consulente potrà anche godere dei servizi di uno o più dipendenti del committente.

Il contratto deve stabilire i costi che il committente deve rimborsare, cioè viaggi in prima o seconda classe, viaggi in treno o vagone letto, spese di soggiorno, telefono, telex, computer, ecc.

Variando in grande misura il tipo di prestazione, il rapporto, il ruolo, le esigenze delle parti, altrettanto vari possono essere i termini di pagamento, ed anche le modalità: essi diventano poi particolarmente delicati nei rapporti tra soggetti giuridici di differente nazionalità.

133

Abbiamo visto come sia in tutti i modi esclusa una quota percentuale su eventuali risultati positivi che dovessero scaturire dalla consulenza o una quota percentuale sugli acquisti che il consulente dovesse proporre, fare o soprintendere per conto del committente.

Ma anche questa regola ha le sue eccezioni, abbiamo visto prima come i contratti a gestione totalmente affidata ad un consulente ammettono una compartecipazione in positivo, ed a volte anche in negativo ai risultati di gestione. Alcuni contratti di ingegneria ammettono che il pagamento sia fatto in percentuale sugli acquisti, pur con determinati correttivi; infatti, senza tali correttivi il consulente potrebbe avere interesse ad alzare di molto i costi. Comunque, la tipologia dei contratti rimborsabili è molto varia e complessa ed in genere è diffusamente trattata nei testi tipici dei contratti di progettazione ed ingegneria stranieri.

Le forme più comuni di pagamento sono o il prezzo globale onnicomprensivo, forfait o lump sum price, fisso e invariabile, oppure il prezzo del consulente può essere fissato a tariffe giornaliere o mensili.

In caso di prezzi variabili, va fissata una formula di revisione prezzi, la quale garantisca dai pericoli dell'inflazione e dal rischio di cambio.

La definizione del prezzo forfettario deve chiaramente fissare le esclusioni e le inclusioni, cioè quello che è compreso nel prezzo e quello che è escluso; non si dimentichi, fra l'altro, che è possibile una combinazione dei due tipi di prezzo cioè che una parte delle prestazioni sia remunerata a forfait e l'altra a tariffa.

134

Il computo della tariffa può comprendere i giorni festivi o solo quelli lavorativi, i giorni di assenza dalla sede del consulente o solo quelli di presenza negli uffici del committente; una previsione specifica deve essere fatta in caso di malattia, tenendo magari conto all'estero anche delle cure mediche che in genere non comprendono quelle odontoiatriche.

Una specifica regolamentazione deve essere fatta per i pagamenti ed i rimborsi spese in caso di sospensione o di rescissione del contratto. Il contratto può anche regolare il pagamento di materiali, di brevetti e di licenze.

Le modalità di pagamento possono essere le più disparate come un pagamento in un'unica soluzione, oppure prima un anticipo, poi dei pagamenti a data fissa, a stato avanzamento lavori o ad eventi fissi come la consegna di certi documenti: infine un pagamento finale con trattenuta può essere sostituito da una garanzia bancaria o di altro tipo al fine di assicurare la corretta esecuzione del lavoro.

I pagamenti all'estero devono essere effettuati con lettere di credito o pagamenti in contante o tramite banca.

La percentuale da pagare in moneta locale deve essere tale da coprire tutte le spese che il consulente deve fare all'estero mentre il consulente riceverà il rimborso delle spese in patria più i profitti nella valuta del suo paese.

Non è escluso che il pagamento possa essere fissato in una moneta parametro quale il dollaro, il marco o altro.

135

Come accennato in precedenza, una clausola molto importante è anche quella che riguarda la segretezza sia delle informazioni che il committente fornisce al consulente o delle quali comunque questi dovesse venire a conoscenza in ragione del lavoro, sia delle informazioni che il consulente fornirà al committente come oggetto della prestazione, anche nel caso in cui queste informazioni non siano coperte da diritti di proprietà.

La clausola di segretezza comprende talvolta le procedure per trasmettere i dati ai dipendenti del consulente, o la cura con cui i documenti devono essere trattati.

La clausola di segretezza deve sopravvivere sempre anche alla fine del contratto, non essendo limitata nel tempo. Non sono logicamente soggette a segretezza quelle informazioni già di dominio pubblico per fatto non imputabile al committente.

Alcune forme standard di contratto regolano anche i contratti fra il consulente e gli altri clienti che siano o no concorrenti del committente, imponendo al consulente di non fornire informazioni né di servire per un certo lasso di tempo tali concorrenti. Questo è evidentemente possibile quando la specializzazione di un consulente non è così marcata da ricoprire un'intera area di mercato con un solo specifico servizio.

Fanno parte di questi contratti quelle clausole di precipuo contenuto legale quali variazione dell'oggetto contrattuale, legge che regola l'accordo, durata, sospensione, risoluzione, arbitrato, notifiche, tasse, limiti di responsabilità, penalità per ritardo, assicurazioni, comportamento del personale negli uffici e loro disciplina, ecc. mentre abbiamo

136.

visto come dei contratti di consulenza tipici non fanno parte le penali per non raggiungimento delle garanzie, trattandosi di un'obbligazione di mezzi e non di risultati.

Ognuna delle clausole sopra enunciate può dare adito a moltissimi problemi ed ognuna di esse può essere letta e interpretata secondo la legge di uno o di un altro paese, o secondo l'una o l'altra interpretazione dottrinale. Ma per queste clausole a lettura specifiche si rimanda.

S. if Tot.

137



138

## Il trasferimento delle tecnologie

Le esperienze accumulate ed i metodi acquisiti nella gestione di una attività produttrice di beni o servizi realizzano col tempo l'ottimizzazione dei processi di esecuzione dei lavori. Ma l'esperienza può essere anche il frutto di studi su impianti pilota o di studi di laboratorio o di studi fatti a tavolino.

L'esperienza accumulata in una data situazione, adattata preventivamente ad un caso concreto, può essere trasferita ad altri, i quali ne trarranno vantaggio nello svolgimento delle loro attività.

Per ciò che concerne la definizione del concetto di tecnologia, ci si avvarrà del UN Code of Conduct on International Transfer of Technology.

Traiamo dalle definizioni di detto codice la definizione più dettagliata possibile relativa al trasferimento delle tecnologie ( )

"1.2. Il trasferimento delle tecnologie secondo questo codice è il trasferimento delle conoscenze sistematiche per la fabbricazione di un prodotto, per l'applicazione di un processo o per la fornitura di un servizio, e non si estende alle transazioni relative alla semplice vendita o al mero noleggio di beni" ( ).

Quest'ultima definizione chiarisce a fondo e in maniera risolutiva il significato della parola tecnologia, che è conoscenza sistematica e in nessun caso può essere considerata riferibile ad un macchinario o ad un prodotto chimico o ad una apparecchiatura. La tecnologia, cioè, è sempre un bene immateriale.

139

"1.3. Le transazioni relative al trasferimento delle tecnologie sono attività organizzate tra le parti, che comprendono il trasferimento delle tecnologie così come definite al precedente punto 1.2., in particolare in ognuno dei casi seguenti:

- a) l'assegnazione, la vendita o la licenza di tutte le forme di proprietà industriale, tranne che per i marchi commerciali, i marchi di servizio ed i nomi commerciali quando essi non siano parte delle transazioni relative al trasferimento delle tecnologie.
- b) la fornitura di know how (saper come fare) e dell'esperienza tecnica in forma di studi di fattibilità, piani, diagrammi, modelli, istruzioni, guide, formule, disegni e progettazione di base e di dettaglio, specifiche e attrezzature per l'addestramento, servizi coinvolgenti personale di gestione e di assistenza tecnica ed il personale addetto all'addestramento.
- c) la fornitura delle conoscenze tecnologiche necessarie all'installazione, gestione e funzionamento di impianti ed attrezzature e di progetti chiavi in mano.
- d) la fornitura delle conoscenze tecnologiche necessarie ad acquisire, installare ed usare macchinari, attrezzature, prodotti intermedi e/o materie prime che sono stati acquisiti tramite acquisto, vendita o altri mezzi.
- e) la prestazione avente contenuto tecnologico di accordi di cooperazione, industriale e tecnica ( ).

140

"1.4. Il Codice di Condotta si applica ai trasferimenti internazionali di tecnologia che si realizzano quando la tecnologia è trasferita attraverso i confini nazionali tra la parte che fornisce la tecnologia e la parte che acquista la tecnologia, o quando il trasferimento della tecnologia è fatto tra parti che non risiedono o non operano nello stesso stato.

Questo Codice non vieta agli stati di decidere di estendere la sua applicazione a tutte le transazioni che si realizzano tra le parti che sono residenti o operano nello stesso stato, compresi i casi in cui entrambe le parti siano filiali, succursali o affiliate o siano altrimenti direttamente o indirettamente controllate da una entità straniera) ( ).

In genere il trasferimento avviene da impresa ad impresa, ma può avvenire anche tramite consulenti o tramite una società di progettazione, e spesso esso può avvenire nell'ambito di contratti più complessi che possono comprendere la fornitura di beni e servizi, di un impianto, o anche attraverso un contratto di franchising ( ).

La forma più complessa rimane la fornitura di un impianto con il connesso trasferimento delle tecnologie atte alla sua utilizzazione.

Il trasferimento di tecnologia può configurarsi in tre fattispecie giuridiche differenti.

La prima si concretizza col trasferimento di informazioni o di pubblico dominio o di reperibilità non vincolata da alcun legame giuridico.

L'interesse ad acquisire la tecnologia, in questo caso, sorge dal fatto che per ragioni organizzative o di tempo o di lontananza dalla fonte non è facile acquisire le dette informazioni.

161

In pratica, tutti sanno come è fatta una latteria, ma non è facile sapere dove comperare i macchinari adatti o come dimensionare gli stessi per avere alti rendimenti, bassi consumi ed un buon prodotto finale. E' questa, allora, l'essenza dell'informazione tecnologica.

La seconda fattispecie è quella in cui il detentore della tecnologia detiene o decide esso stesso di tenere questa tecnologia in regime di segretezza o di riservatezza. La tutela di questa tecnologia avviene allora attraverso il rapporto contrattuale che si instaura tra detentore e licenziatario.

La terza fattispecie è quella in cui la tecnologia trasferita è strettamente legata ad alcuni beni brevettati inseriti nel processo tecnologico produttivo, per cui gli uni e l'altra sono strettamente correlati; ovverosia sarebbe anche possibile trasferire l'informazione tecnologica ma il processo non potrebbe essere realizzato per l'indisponibilità degli strumenti di produzione che sono coperti da brevetto.

In quest'ultimo caso, nel contratto è prevalente ( ) l'aspetto di concessione del permesso di compiere certi atti, coperti dai diritti esclusivi conferiti dal brevetto di invenzione, ed aventi per oggetto un disegno industriale, un modello di utilità, una varietà botanica, un marchio di fabbrica, un marchio di servizio, ecc.

142

## Il contratto

Il contratto di trasferimento di tecnologia può regolamentare le informazioni relative ad un metodo di lavoro, al miglioramento di un processo produttivo, all'aumento di capacità di un impianto o, come abbiamo visto, alla riduzione dei consumi.

Compito del contratto è quello di definire non solo il bene immateriale, le informazioni da trasferire, ma anche le modalità stesse del trasferimento.

Occorre cioè definire quali documenti, quali disegni, quali materiali, quali programmi di formazione, quale supervisione al lavoro concretizzeranno l'effettivo passaggio dell'informazione tecnologica necessaria e sufficiente a riprodurre il processo produttivo. Altre vie possono essere rappresentate dalla gestione comune dell'impianto, dalla redazione comune del progetto, dalla realizzazione comune dell'impianto o dal trasferimento completo di documenti, piani, grafici, modelli o liste forniture ( ).

## Il prezzo

Diversi sono i metodi per calcolare il prezzo di acquisto e di cessione della tecnologia, ma in fondo sono tutti ricollegabili ad alcune tipologie principali.

143

Una delle forme ipotizzabili è il pagamento di una cifra a forfait, cioè una cifra fissa ed invariabile, stabilita definitivamente all'atto della sottoscrizione del contratto.

In questo caso i termini di pagamento possono essere legati alla consegna di alcuni documenti o di un macchinario o di una attrezzatura che di fatto incorporino la tecnologia.

Questa forma di pagamento svincola chi concede la tecnologia da ogni forma di controllo sulle quote di produzione perché esse sono ininfluenti per la determinazione del prezzo.

Un caso di variazione del prezzo fisso ed invariabile può essere però concordato preventivamente nel caso di trasformazione dell'impianto di produzione e di aumento delle capacità di produzione.

Nel caso di pagamento della licenza di tecnologia sotto forma di Royalties, esse sono calcolate in funzione della quantità di beni prodotti o di beni messi sul mercato.

Le parti determinano il valore delle Royalties in base alla produzione prevista. Possono comunque essere fissate delle quote massime e minime di produzione, su cui calcolare le Royalties. Per cui una certa cifra viene pagata anche in caso di non produzione o di non immissione di prodotti sul mercato. Oppure la percentuale viene ridotta nel caso di quantità di produzione maggiori di quelle previste.

144

Il prezzo su cui pagare le Royalties può essere determinato dal costo di produzione, dal valore di magazzino, dal prezzo franco fabbrica, dal prezzo all'ingrosso o dal prezzo al dettaglio.

Un altro metodo per calcolare le Royalties è quello di incorporarle nel costo di una materia prima che il licenziatario è obbligato a comprare dal licenziante; e questo è un caso frequente nell'industria alimentare.

Nel caso in cui il trasferimento sia operato con la prestazione di attività di consulenza, di formazione professionale, di assistenza alla gestione o con la supervisione, allora il pagamento della tecnologia avviene tramite il pagamento delle tariffe professionali da pagare al personale del licenziante in base oraria, diaria o mensile, insieme al rimborso delle spese di viaggio e di soggiorno.

Nel caso in cui la tecnologia sia fornita in conto capitale per la realizzazione di una nuova attività imprenditoriale, allora la remunerazione può essere configurata in forma di divisione degli utili dell'impresa.

Nulla vieta di ipotizzare che più forme di remunerazione differenti siano previste nello stesso contratto.

#### Esclusività e territorio

Il contratto di trasferimento può essere fatto su base esclusiva o non esclusiva; in genere l'esclusività è concordata su base territoriale, cioè viene definita un'area geografica nella quale il licenziatario può produrre e commercializzare il bene oggetto della licenza.

145

Ma l'esclusività, in genere, é reciproca. Cioé, il licenziante non avrà alcun diritto di svolgere attività sullo stesso territorio del licenziatario.

#### Miglioramenti della tecnologia

Le singole parti possono impegnarsi da sole o reciprocamente a comunicare e trasferire all'altra parte i miglioramenti al processo produttivo che dovessero discendere dallo studio o dall'applicazione della tecnologia entro un determinato momento, che si calcola a partire dalla data della firma del contratto.

#### Segretezza e diffusione delle informazioni

Abbiamo visto come alcuni tipi di tecnologia non coperti da alcuna forma di difesa brevettuale possono essere tutelati solo mantenendo intorno ad essi un regime di segretezza.

In questo caso la parte licenziataria si impegna a non diffondere a terzi, senza preventiva autorizzazione scritta, nessuna delle informazioni tecniche definite segrete o riservate; ed essa rimane responsabile per tale diffusione a meno che le informazioni non fossero già di pubblico dominio o divengano di pubblico dominio per fatto a lei non imputabile.



146

Le parti, per garantire la tutela delle informazioni, possono fissare una procedura rigida per trasmettere le stesse; e questo sia nella fase negoziale che operativa del contratto.

In questo caso, le informazioni vengono fornite gradualmente e ad un limitato numero di persone fissate dal contratto, e singolarmente ed individualmente vincolate alla segretezza e al non utilizzo dell'informazione.

Tale limite, di poche persone che sono vincolate alla segretezza, può perdurare nel tempo, cosicché le informazioni non sono trasferite da azienda ad azienda, ma da un'azienda ad altre persone di un'altra azienda, che però possono usarle solo nell'ambito dell'attività della propria azienda.

#### Clausola di maggior favore

Nel caso in cui una licenza o un accordo di trasferimento non è su base esclusiva mondiale, il detentore della tecnologia può sottoscrivere contratti con altri licenziatari, che possano essere più favorevoli di quelli già sottoscritti con i precedenti licenziatari. In questo caso, il precedente licenziatario dell'accordo può trovarsi allora ad essere vincolato ad un accordo più oneroso il quale può anche rendere non più competitivo il suo prodotto.

147

Questo ed altri possibili effetti anomali sono combattuti attraverso l'inserimento negli accordi di una clausola di maggior favore.

Con tale clausola le parti concordano che eventuali condizioni di maggior favore accordate dal licenziante ad altri licenziatari sono o vietate o automaticamente inserite nel contratto, mettendo così tutti i licenziatari su di un piano di parità.

La clausola di maggior favore può dare adito a delle contestazioni. Infatti, nella valutazione di questa condizione, bisogna considerare i termini globali del contratto. Cioè, nell'analizzare il maggior favore del contratto sottoscritto dal licenziante con altri successivi licenziatari, non bisogna considerare il vantaggio di una singola condizione quale il prezzo, i termini di consegna, la definizione di un disegno, la completezza o meno di una informazione; bisogna invece considerare la globalità del contratto e vedere se esso nella sua interezza è più o meno vantaggioso per il successivo, o comunque per l'altro licenziatario.

#### Violazione di diritti brevettuali di terzi

Nell'acquisire un processo produttivo è facoltà del licenziatario di garantirsi che, nell'utilizzazione di detto processo, non vi sia violazione di diritti brevettuali di terze persone la cui esistenza l'acquirente non è in grado di valutare al momento dell'acquisizione stessa.

148

Nel caso in cui violazione del brevetto vi sia stata, il risarcimento può essere configurato in diverse forme, quali un risarcimento del danno in termini monetari, o anche una ristrutturazione dell'impianto produttivo in maniera da riuscire ad ottenere gli stessi prodotti ma senza utilizzare quei passi del processo che comportino la violazione del brevetto.

Talvolta, siccome essa può essere in buona fede, è anche possibile fissare un tetto alla penale per violazione dei diritti di proprietà industriale di terzi.

#### Garanzie e responsabilità

Nella determinazione delle garanzie e delle responsabilità nascenti dai rapporti contrattuali insiti nel trasferimento delle tecnologie, si può far riferimento a due situazioni giuridiche precedentemente esposte.

La prima è quella in cui il trasferimento sia scaturito da un rapporto avente la natura di un appalto, in cui si configura una obbligazione di risultati e l'impianto del nuovo corso produttivo deve avere le caratteristiche determinate.

L'altra è quella in cui il trasferimento sia scaturito da un rapporto professionale nel quale si configura una obbligazione di mezzi. In questo caso, quello che si garantisce è la natura dell'impegno professionale e non i risultati finali.

E' per queste due differenti impostazioni che si rimanda ai precedenti capitoli dedicati ai contratti rispettivamente di engineering e di consulenza.

149

Il Codice di Condotta sul trasferimento internazionale delle tecnologie nel suo capitolo 4 presenta il regime ottimale delle pratiche e degli accordi relativi al trasferimento delle tecnologie, con particolare attenzione alle pratiche commerciali restrittive dell'autonomia dell'acquirente delle tecnologie.

Come si è più volte osservato anche in questo lavoro, questo codice non ha logicamente un valore cogente, ed è il frutto di una negoziazione ancora in corso fra tutti i paesi membri dell'UNCTAD.

In esso è visibile il contrasto fra le diverse posizioni massimamente evidente è la separazione esistente fra le posizioni dei paesi sviluppati e le posizioni dei paesi in via di sviluppo.

Le previsioni restrittive prese in considerazione dal codice sono, fra le altre, le seguenti:

1 - Controprestazione relativa ai miglioramenti (Grant back):

E' quella convenzione richiedente alla parte acquirente di trasferire o dare a titolo gratuito alla parte fornitrice i miglioramenti sorti dalla tecnologia acquisita, su base esclusiva senza l'aver stabilito alcune forme di remunerazione o di obbligazioni reciproche. Questa pratica può costituire un abuso della posizione dominante sul mercato da parte del fornitore della tecnologia.

2 - Verifica della validità:

Irragionevoli richieste alla parte acquirente di non denunciare la validità dei brevetti o di altri titoli relativi ai diritti industriali coinvolti nei prodotti.

150

3 -

Il divieto di trattare con altri partners altre tecnologie complementari o similari e quelle acquisite.

4 - Restrizioni sulla ricerca:

Restrizioni alla parte acquirente relativa alla sua libertà di effettuare attività di ricerca e sviluppo per adattare o migliorare la tecnologia concessa.

5 - Restrizioni sulla scelta del personale:

Imposizioni circa il tipo e la natura del personale da assumere nella fase successiva alla prima fase di acquisizione della tecnologia.

6 - Definizione dei prezzi:

Imposizioni relative ai prezzi dei prodotti che incorporano la tecnologia

7 - Restrizioni sugli adattamenti:

Restrizioni imposte alla parte acquirente di non adottare la tecnologia importata alle condizioni locali o di introdurre in essa delle innovazioni o pratiche restrittive che obblighino l'acquirente ad introdurre cambi non necessari nella progettazione.

151

- 8 - Accordi di vendita o di rappresentanza in esclusiva:

Richieste alla parte acquirente di sottoscrivere con chicchesia contratti di vendita o di rappresentanza in esclusiva dei prodotti dell'impianto che incorpora la tecnologia

- 9 - Accordi vincolati:

Richieste di acquisti di beni e servizi supplementari all'acquisto della tecnologia e non in dispensabili per l'acquirente.

- 10 - Restrizione all'esportazione:

Restrizioni sulla quantità dei prodotti da esportare o sulle aree geografiche di esportazione.

- 11 - Raggruppamenti di brevetti o accordi di licenza incrociati:

Restrizioni sui territori, quantità, prezzi, clienti o mercati nascenti da raggruppamenti di brevetti o accordi di licenza o altri accordi di inter-scambio tecnologico fra fornitori di tecnologie che limiti l'accesso a terzi della tecnologia.

- 12 - Restrizioni sulla pubblicità:

Restrizione sul diritto di pubblicizzare i prodotti.

152

- 13 - Pagamenti ed altre obbligazioni successivi al  
la scadenza dei diritti di brevetto
- 14 - Limiti sul volume della produzione
- 15 - Obblighi relativi ai controlli di qualità, ecc.

Altre clausole

Le altre clausole dei contratti di trasferimento delle tecnologie non presentano particolarità specifiche per cui esulano da questo lavoro.

Comunque, talvolta, datasi la natura particolare di questo tipo di accordo, anche le clausole standard vanno modificate, tenendo conto di alcune peculiarità.

Uno dei casi è quello del subappalto, in cui il subappaltatore, oltre ai soliti vincoli, deve essere legato agli stessi vincoli di segretezza dell'appaltatore.

Un altro caso è quello della risoluzione del contratto, in cui gli stessi vincoli di segretezza perdurano oltre lo scioglimento del contratto stesso.