

Prefazione

Valenza strategica e forza competitiva degli strumenti giuridici di difesa

La crescente concorrenza della Cina e dei Paesi emergenti ha suscitato in Italia e nei Paesi occidentali due atteggiamenti di fondo, tra loro contrastanti. Da un lato, un atteggiamento “difensivo”, volto a reclamare barriere e misure protezionistiche e, dall’altro lato, un atteggiamento “liberista”, orientato ad una accettazione – quasi fatalista – della inevitabilità di tale fenomeno e, quindi, della inutilità di misure frenanti o inibitorie del processo in atto. All’interno di quest’ultimo atteggiamento vi è poi una componente più dinamica e “offensiva” che ritiene che la risposta adeguata sia il rafforzamento competitivo delle imprese occidentali, negli stessi Paesi da cui provengono le minacce, con adeguate strategie di delocalizzazione e di investimento diretto all’estero.

Se è difficile concordare con il primo atteggiamento – per una serie di evidenti ragioni, ben illustrate nella introduzione del presente lavoro – non appare nemmeno ragionevole e opportuno sposare la seconda tesi, eccessivamente convergente – a nostro parere – con una concezione “selvaggia” e de-regolata della competizione industriale. Si impone quindi l’esigenza di proporre una “terza via”, più coerente con il senso della attuale fase di evoluzione economica e sociale, mirata a supportare ed incentivare un atteggiamento di tipo “offensivo”. Tale prospettiva dovrebbe fondarsi su strategie di confronto tecnologico, produttivo e commerciale da esercitarsi, non nel “vuoto” istituzionale e normativo, bensì all’interno di una arena competitiva regolamentata in cui le “regole del gioco” siano trasparenti, efficaci e rispettate da tutti gli attori.

È in questa direzione che decisamente va il contributo del presente volume e da ciò discende il suo valore differenziale rispetto alla letteratura corrente dedicata a questa tematica. Il messaggio di fondo è che, all’interno di un approccio non difensivo ma strategico, una delle strategie possibili è proprio quella della affermazione e della efficacia (o esecutività) delle regole già oggi esistenti. Quindi gli strumenti di difesa non vanno intesi come sostitutivi e alternativi del confronto competitivo ma come strumenti facilitativi ed integrativi delle strategie competitive. In altre parole, ben vengano gli stimoli e le “provocazioni” provenienti dai Paesi emergenti (e perché no? L’occidente sviluppato può trarne nuova linfa vitale per una nuova fase di sviluppo!) purché ciò avvenga

nel rispetto delle “regole del gioco” che già oggi disciplinano i rapporti commerciali e che – sotto determinate condizioni – possono essere fatte valere (senza richiedere ulteriori misure rafforzative *old style*).

La “chiave di lettura” del fenomeno proposta da Nicla Picchi risiede proprio nella proposta – ampiamente documentata e profondamente argomentata – di utilizzare lo strumento “giuridico” e della rivendicazione del rispetto delle “regole”, non in chiave difensiva e probabilmente perdente ma in chiave competitiva, in quanto presupposto delle strategie di internazionalizzazione delle imprese. Tale impostazione appare tanto più convincente poiché non è il portato di un mero processo speculativo astratto, ma è il frutto della “lunga” e qualificata esperienza professionale sul campo dell’autrice, di supporto reale alle imprese bresciane impegnate in processi di internazionalizzazione, di investimenti esteri e delocalizzazione, proprio verso quei Paesi emergenti considerati oggi tanto minacciosi.

La struttura del lavoro segue un filo logico chiaro, lungo un percorso organico e coerente. La prima parte è dedicata alla delimitazione del campo di indagine, vale a dire alla definizione delle azioni concorrenziali specificatamente considerate alla luce delle regole vigenti del commercio internazionale. Si tratta dell’approccio fondante del lavoro poiché segna il passaggio da una visione “generalista” – e quindi superficiale – ad una concezione che vuole approfondire gli specifici contesti di azione. Un ulteriore passo cruciale in questa direzione è realizzato nella seconda parte attraverso la puntuale analisi delle azioni concorrenziali considerate “illegittime”, dalla falsa indicazione circa l’origine dei prodotti alla violazione dei diritti di proprietà industriale, dalla imitazione di marchi e prodotti alla mancata osservanza di norme tecniche, dal *dumping* alle responsabilità dirette degli Stati. Nella parte terza si affrontano le limitazioni ammissibili alla concorrenza legittima con particolare riferimento agli strumenti di salvaguardia. La parte conclusiva, infine, presenta e sviluppa il contributo “strategico” del lavoro basato sulla individuazione delle *best practices* difensive che possono – con possibilità concrete di successo – essere attivate e realizzate dalle singole imprese e, soprattutto, da aggregazioni di più imprese. Di particolare rilevanza innovativa rispetto alla letteratura esistente in materia è la puntuale ricognizione del panorama normativo concernente il tema del marchio di origine; di notevole interesse appaiono le elaborazioni e le riflessioni relative alla tutela della proprietà intellettuale che, nella fase attuale, può essere considerato il terreno cruciale del confronto competitivo a livello globale. Un ulteriore approfondimento significativo è riconducibile agli strumenti di salvaguardia con particolare riferimento ai prodotti provenienti dalla Cina.

Il percorso di analisi seguito conduce con estrema efficacia alla individuazione delle iniziative “possibili” sia per le imprese singolarmente, sia per gli organismi collettivi rappresentativi di più imprese. Nel primo caso emerge con estrema chiarezza la necessità di collocare le singole azioni nel quadro della strategia competitiva complessiva dell’impresa. La tutela di marchi e brevetti (e più in generale dei diritti di proprietà

intellettuale), ad esempio, va opportunamente collegata alle combinazioni strategiche prodotto/mercato in un'ottica prospettica e in relazione ai diversi scenari competitivi. Nel testo è sottolineato inoltre come le aspettative rispetto alle azioni intraprese debbano essere prioritariamente orientate ad ottenere la cessazione del comportamento illegittimo, più che seguire un'ottica di recupero economico dei danni subiti. Un aspetto di particolare rilievo che viene spesso trascurato ma che è richiamato dall'autrice è riconducibile al fatto che, spesso, l'azione illegittima non è imputabile al produttore estero ma bensì all'importatore europeo che richiede e, in alcuni casi, impone l'apposizione del marchio e/o della falsa indicazione dell'origine. Appare evidente come in questi casi la reazione non debba essere rivolta unicamente ai produttori, ma bensì anche agli importatori, che operano in un contesto giuridico europeo.

Nel secondo caso, le imprese collettivamente dispongono di un ventaglio di azioni nei confronti di comportamenti scorretti realizzati sia dagli Stati che dalle imprese esportatrici. A questo riguardo, dall'apprezzabile lavoro di rassegna di Nicola Picchi emerge la netta contraddizione tra l'ampiezza e la varietà degli strumenti potenzialmente attivabili e la sostanziale carenza delle iniziative concretamente realizzate negli anni più recenti. La debolezza della risposta è chiaramente correlata ad una insufficienza conoscitiva di base degli strumenti e delle procedure e, soprattutto, ad una incapacità organizzativa di aggregazione e di rappresentanza di un numero ampio e consistente di imprese. Ciò riguarda innanzitutto le iniziative attivabili nell'ambito della politica commerciale – peraltro di esclusiva prerogativa dell'Unione Europea – che devono essere sostenute dai produttori di almeno un quarto della produzione settoriale complessiva e che devono essere fondate su consistenti elementi di prova. Le singole istituzioni e associazioni di categoria nazionali non sarebbero quindi nelle condizioni di proporsi isolatamente ma dovrebbero coordinarsi a livello europeo. Si richiederebbe, conseguentemente, un processo di internazionalizzazione degli stessi organismi di rappresentanza degli imprenditori, per metterli in grado di accompagnare – anche se in ritardo – i processi di internazionalizzazione delle imprese, già in fase di avanzata realizzazione. Allo stesso modo si registrerebbe un certo ritardo nella promozione del deposito di marchi collettivi e consortili, che rappresentano la vera alternativa alla “impossibilità giuridica” di difendere il “*made in Italy*” seguendo una strategia di chiusura difensiva. Un'azione collettiva sarebbe utile, inoltre, per promuovere in tempi brevi l'armonizzazione delle normative dei Paesi membri in materia di concorrenza sleale e per accelerare il processo che porterà all'introduzione del brevetto comunitario. Nel frattempo, sarebbe quanto mai opportuno chiedere al governo italiano un supporto più consistente e più efficace nei confronti delle PMI sul piano del sostegno economico alle procedure legali internazionali.

Dal quadro delineato emerge con chiarezza l'ampio spazio per iniziative consortili, nonché la centralità di politiche di cooperazione inter-impresa. L'autrice sottolinea con particolare enfasi la necessità di “strategie per il rispetto delle regole” che potrebbero esse-

re messe a punto da organismi associativi e consortili. Molti degli strumenti presentati e discussi infatti – e che in alcuni casi possono rilevarsi “potenti” sul piano competitivo – non sono accessibili alle singole imprese (a maggiore ragione se si tratta di imprese medio-piccole) e quindi richiedono processi di aggregazione di più imprese, anche temporanei e “flessibili” (e/o reversibili), che dovrebbero seguire nuove logiche rispetto ai meccanismi di rappresentanza tradizionali proposti dalle associazioni di categoria.

Sono queste le ragioni di fondo che inducono l'autrice a concludere il lavoro focalizzando l'attenzione su due aspetti chiave: la questione della rappresentanza di interessi, particolari ma collettivi, nelle sedi politico-istituzionali e, quindi, il ruolo delle associazioni imprenditoriali. A questo proposito si registrerebbe un notevole ritardo, al quale non è estranea l'*impasse* in cui si trovano le associazioni di categoria tradizionali che devono conciliare interessi contrapposti (tra produttori e importatori, tra imprese “nazionali” e imprese transnazionali e “globali”). Nel testo non si propone una esplicita soluzione – che peraltro non rientra negli obiettivi specifici del lavoro – ma si lascia intravedere una possibile via di uscita. Tale via potrebbe essere fondata su processi di auto-organizzazione di gruppi di imprese che autonomamente si coordinano per realizzare strategie di “collaborazione competitiva”; vale a dire politiche di stretta cooperazione nell'esperimento efficace degli strumenti di difesa, e quindi di affermazione del rispetto delle regole del gioco, per poter esercitare pienamente le legittime strategie competitive sul piano tecnologico, produttivo e commerciale.

In altre parole, lo spazio di azione deve ri-soggettivizzarsi e devono entrare in azione soggettività “nascenti dal basso”, rappresentate da persone, imprese, comunità locali, piccoli gruppi di attori che – assumendosi il rischio delle proprie innovazioni – occupano e governano il vuoto lasciato dai meccanismi istituzionali della “prima modernità” e, in questo modo, contribuiscono alla costruzione delle *institutions* della “seconda modernità riflessiva”¹.

Il lavoro di Nicla Picchi va decisamente in questa prospettiva. Le conclusioni lasciano aperto il dibattito ma sembrano voler suggerire l'inevitabilità della “strategia della condivisione” che potrebbe trovare concreta realizzazione all'interno di reti relazionali inter-impresa. Jeremy Rifkin, nel suo ultimo libro, discutendo di economia globale e *network* commerciali suggerisce la centralità delle reti organizzative e propone la seguente definizione: “le reti sono composte da imprese che abbandonano parte della propria sovranità in cambio del beneficio di condividere rischi e risorse in un ambiente esteso di attività”². Questa concezione è particolarmente adatta per le piccole e medie imprese italiane che sono pienamente coinvolte nei processi di internazionalizzazione e di delocalizzazione produttiva verso la Cina e verso i Paesi emergenti. La logica di “aggregazione reticolare dal basso” può produrre prestazioni efficaci – come suggerisce il presente volume – sul piano del ricorso agli strumenti giuridici collettivi di difesa, ma deve rappresentare una fase di apprendimento iniziale per tradursi, in una fase succes-

siva, in strategie attive di condivisione per mettere in condizione le PMI di competere efficacemente nel mercato globale.

In questa luce il volume può essere considerato un contributo di carattere giuridico, ma fortemente orientato alla gestione e al *management* d'impresa. Se, da un lato, si rivolge a *professionals* e consulenti legali, dall'altro, può essere considerato un utile strumento per la direzione strategica dei processi di internazionalizzazione, accessibile a imprenditori, manager e quadri d'impresa. Infine – se mi è consentito un riferimento “interessato” all'istituzione a cui appartengo – il percorso di ricerca proposto può rappresentare un riferimento, significativo e rigoroso, per quegli studenti dei corsi avanzati delle facoltà di Giurisprudenza e di Economia della nostra città che vogliono misurarsi con il processo, oramai ineluttabile, della internazionalizzazione dell'economia provinciale.

Sergio Albertini

Brescia, Università degli Studi

NOTE

¹ Cfr. RULLANI E. (2004), *Economia della conoscenza. Creatività e valore nel capitalismo delle reti*, Carocci, Roma; BECK U., GIDDENS A., LASH S. (1999), *La modernizzazione riflessiva*, Asterios, Trieste.

² Cfr. RIFKIN J. (2004), *Il sogno europeo. Come l'Europa ha creato una nuova visione del futuro che sta lentamente eclissando il sogno americano*, p. 88, Mondadori, Milano.