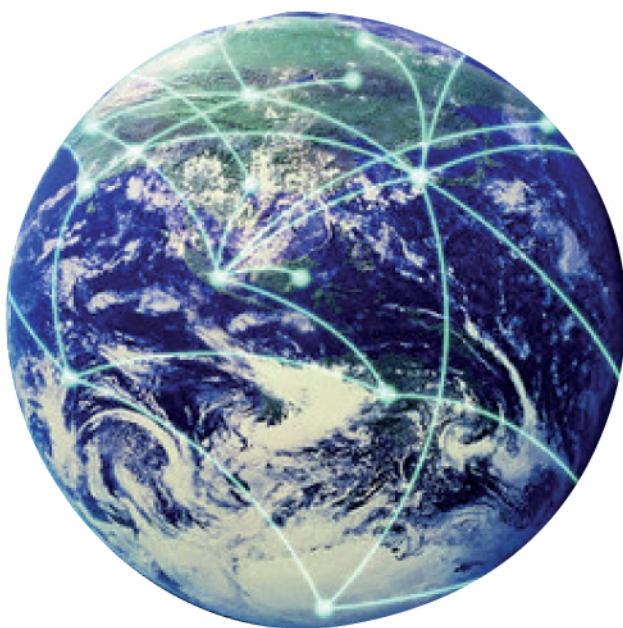


ELENA SCISO

APPUNTI DI DIRITTO INTERNAZIONALE DELL'ECONOMIA

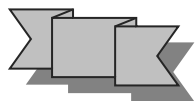
Quarta edizione



G. Giappichelli Editore



la mia Libreria



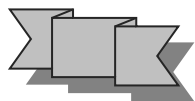
Premessa alla quarta edizione

Questa nuova edizione degli Appunti intende dare conto, con gli opportuni aggiornamenti, delle principali novità recentemente intervenute in alcuni settori del Diritto internazionale dell'economia: dal ruolo sempre più incisivo che la Cina sta assumendo nel sistema finanziario e commerciale internazionale, alla crescente centralità della questione ambientale, e climatica in particolare, nella regolamentazione e nelle strategie d'azione delle organizzazioni economiche e finanziarie, agli importanti sviluppi nella disciplina pattizia degli investimenti esteri, favoriti dalla prassi dell'Unione europea. Si è cercato altresì di fornire una sia pur sintetica indicazione delle misure straordinarie messe in campo, nelle diverse sedi istituzionali, per fare fronte alla crisi economica e sociale conseguente alla pandemia da COVID-19. Il volume si indirizza agli studenti universitari dei Corsi specialistici e a coloro che, per lavoro o interesse personale, desiderano approfondire la conoscenza delle dinamiche istituzionali e delle normative che sottendono il concreto svolgersi delle relazioni economiche internazionali. Gli aggiornamenti sono stati curati fino al dicembre 2020; laddove è risultato opportuno e possibile, si è cercato di dar conto anche di quanto intervenuto nella (lunga) fase di stampa. Una bibliografia essenziale accompagna ciascuna delle sezioni in cui il volume si articola, indirizzando il lettore verso eventuali, ulteriori approfondimenti.

Ringrazio il dott. Oscar Rosario Gugliotta, dottorando in Diritto e Impresa presso la Luiss Guido Carli, per il prezioso contributo dato nella predisposizione del testo per la stampa.

ELENA SCISO

Roma, marzo 2021



Premessa alla terza edizione

La predisposizione di questa terza edizione si è resa necessaria per dar conto degli opportuni aggiornamenti sollecitati dai cambiamenti intervenuti in alcuni settori del Diritto internazionale dell'economia.

Se nel commercio internazionale il negoziato multilaterale continua a segnare il passo, lasciando ampio spazio alla conclusione di importanti accordi di libero scambio contenenti capitoli specifici relativi alla disciplina degli investimenti, quali sono quelli recentemente conclusi dall'Unione europea nell'esercizio delle competenze attribuitele dai Trattati di Lisbona, numerose modifiche, alcune delle quali almeno nominalmente significative, sono state introdotte negli ultimi anni in relazione alla governance del FMI. Mi riferisco in particolare alle nuove modalità di costituzione dell'Executive Board del Fondo, alle modifiche nella ripartizione delle quote di partecipazione al capitale e nella allocazione dei relativi diritti di voto, alla inclusion della moneta nazionale cinese, il rembimbi, nel paniere delle valute di riserva. Nel settore finanziario, si è voluto dare conto altresì della nascita delle nuove banche di sviluppo asiatiche, a partire da quella dei Paesi Brics, che si propongono di costituire il volano finanziario per lo sviluppo delle economie emergenti dell'area.

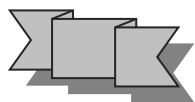
Una riflessione più approfondita, pur nella necessaria sinteticità, è stata riservata agli strumenti di sostegno ai Paesi dell'Eurozona in crisi, predisposti a partire dal 2010/2011 nell'ambito dell'Unione europea.

Ai fini di tali aggiornamenti, utili spunti e suggerimenti mi sono venuti dalla prof.ssa Agostina Latino e dai dottori Alessandro Gili ed Alberto Monteverdi: a loro va il mio grazie.

Un ringraziamento particolare desidero rivolgere ad Alessandro Gili, per il prezioso supporto ricevuto nella predisposizione a stampa del volume.

ELENA SCISO

Roma, dicembre 2016



Premessa alla seconda edizione

Questa seconda edizione, sollecitata dalla positiva accoglienza ricevuta dal volume, riproduce senza sostanziali modifiche l'impianto della precedente, con i necessari aggiornamenti relativi ad alcuni settori in particolare – come quello degli investimenti diretti esteri – e con una maggiore attenzione al ruolo che l'Unione europea svolge nella materia anche alla luce delle novità introdotte dal Trattato di Lisbona.

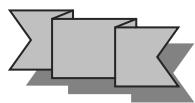
Considerate le finalità prevalentemente didattiche della trattazione, ho preferito mantenere anche in questa edizione una impostazione agile e chiara nei contenuti, prescindendo da appesantimenti teorici e da considerazioni sistemiche. Del resto, i processi di trasformazione in atto, che interessano i principali fori istituzionali e non della cooperazione economico-finanziaria degli Stati, sono tuttora in fase di svolgimento e non è possibile allo stato intravederne gli esiti in ordine all'assetto definitivo di una complessiva governance mondiale.

Gli aggiornamenti sono stati curati fino al dicembre 2011, con qualche piccola postilla relativa al 2012, inserita in fase di stampa.

Un ringraziamento particolare desidero rivolgere alla dr.ssa Ilaria Espa, per l'ausilio prezioso ed intelligente e la grande disponibilità su cui ho potuto costantemente contare nella predisposizione di questa edizione.

ELENA SCISO

Roma, dicembre 2011



Premessa

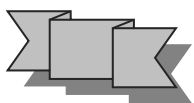
Questo volume raccoglie le lezioni di Diritto internazionale dell'economia tenute negli scorsi anni nella Facoltà di Scienze Politiche della LUISS Guido Carli. Senza avere pretese sistemiche, il volume si indirizza prevalentemente agli studenti e a quanti desiderano avvicinarsi alla conoscenza delle dinamiche istituzionali e delle regole che sottendono il concreto svolgersi dei rapporti economici degli Stati. Vengono analizzate, in modo necessariamente sintetico, le principali organizzazioni internazionali e le strutture multilaterali all'interno delle quali si sviluppano tali rapporti, la loro architettura interna, le funzioni, gli atti, il modo in cui si compone l'equilibrio degli interessi rappresentati. Una bibliografia essenziale, contenente utili indicazioni per eventuali approfondimenti delle singole tematiche, accompagna ogni sezione. Il volume è completato da un'appendice documentale, che riproduce in originale gli accordi e gli altri atti e documenti cui viene fatto riferimento nel testo.

Nella stesura delle varie parti nelle quali si articola il volume, ho potuto contare sul contributo prezioso, quando non decisivo, di alcuni colleghi e giovani studiosi: la prof.ssa M. Beatrice Deli (per la parte relativa all'ICSID, la MIGA, le Guidelines della BM e la Camera di Commercio Internazionale); la dr.ssa Emanuela Pistoia (per il FMI e la BM); il dr. Matteo Bordoni (per i Vertici, l'OCSE e la responsabilità internazionale delle imprese); il dr. Fernando Ippoliti (per la questione del debito, le Banche regionali di sviluppo e il Panel d'ispezione della BM); la dr.ssa Giulia Liorni (per gli accordi bilaterali sugli investimenti); la dr.ssa Maria Luisa Pappalardo (per il sistema di sostegno alla internazionalizzazione delle imprese). A tutti loro va il mio grazie.

Un ringraziamento particolare desidero infine rivolgere a Fernando Ippoliti, soprattutto, e a Giulia Liorni, sulla cui costante disponibilità ho potuto fare assegnamento nella fase di predisposizione a stampa del volume.

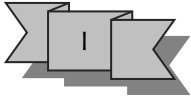
ELENA SCISO

Roma, maggio 2007



Parte I

*Il diritto internazionale
dell'economia*



Il diritto internazionale dell'economia

SOMMARIO: Premessa. – 1. Le fonti. – 2. I soggetti: gli Stati e le organizzazioni internazionali. – 3. Le organizzazioni non governative e altre associazioni private. – 4. Le imprese multinazionali.

Premessa

Il diritto internazionale dell'economia è costituito dall'insieme delle regole che disciplinano i rapporti economici internazionali. La relazione economica internazionale, nella sua accezione più ampia, è una relazione che si sviluppa in almeno due Stati diversi, non esaurendosi quindi nell'ambito di un unico ordinamento giuridico. In questa prospettiva, anche la vendita internazionale che intercorre tra due soggetti privati può rientrare nel diritto internazionale dell'economia. Vi è però un modo più restrittivo, che è probabilmente quello più appropriato, di intendere la materia ed è quello per cui il diritto internazionale dell'economia regola i rapporti macroeconomici, intercorrenti tra grandi gruppi economici: questa è la prospettiva qui adottata. Sotto questo punto di vista, rientrano nel diritto internazionale dell'economia gli investimenti privati stranieri, effettuati da cittadini di uno Stato nel territorio di un altro Stato o gli scambi commerciali internazionali ma non le semplici vendite, né i rapporti economici tra privati che si situano in ambienti statali diversi; il diritto internazionale dell'economia, pertanto, si occupa del diritto del commercio internazionale ma non del diritto commerciale internazionale.

A causa dello sviluppo che hanno avuto alcuni settori della materia, soprattutto quello del commercio internazionale, si sono formate, in alcuni ambiti, regole specifiche che riguardano rapporti tra grandezze microeconomiche, quali, ad esempio, le regole dell'Accordo TRIPs¹, che disciplinano gli aspetti commerciali della proprietà intellettuale o le regole sulle piccole e medie imprese, elaborate nell'ambito del diritto dell'Organizzazione mondiale del commercio.

¹ V. *infra*, Cap. XXI.

Il diritto internazionale dell'economia presenta alcune peculiarità rispetto al diritto internazionale pubblico che ne giustificano una autonoma trattazione. Queste differenze sono percepibili nel diverso ruolo che giocano, nelle due discipline, alcuni principi fondamentali qual è, per esempio, quello dell'indipendenza sovrana degli Stati. Se il diritto internazionale pubblico rimane tuttora costruito intorno al dogma indiscusso della indipendenza (formale) di enti sovrani *superiorem non recognoscentes*, il diritto internazionale dell'economia è, invece, sostanzialmente incentrato sull'idea dell'interdipendenza degli Stati, intesa come scambio tra macrosistemi economici. Inoltre, la disuguaglianza sostanziale degli Stati, sotto il profilo della forza economica o del livello di sviluppo delle loro economie, trova spesso riconoscimento formale nella disciplina di interi settori della materia (v., per esempio, il trattamento differenziato riservato ai Paesi in via di sviluppo all'interno delle organizzazioni economico-finanziarie; il sistema delle preferenze generalizzate nel commercio internazionale; la formalizzazione della categoria dei Paesi Meno Avanzati, PMA, all'interno dell'Organizzazione mondiale del commercio) e, anche, nel diverso peso attribuito agli Stati membri nel processo decisionale interno di alcune organizzazioni internazionali (per esempio, nel Fondo monetario o nella Banca mondiale).

Quale ulteriore esempio, può ricordarsi come il diritto internazionale c.d. classico si basi su due concetti fondamentali, cui corrispondono altrettanti principi: quello della sovranità territoriale degli Stati e quello della nazionalità, che vale a collegare il privato, persona fisica o giuridica, allo Stato. Il principio della sovranità territoriale dello Stato, sia pure significativamente scalfito negli anni più recenti dal movimento in favore del riconoscimento e della tutela dei diritti fondamentali, rimane sostanzialmente un dogma nel diritto internazionale. Nel diritto internazionale dell'economia, invece, il principio di territorialità non ha, come vedremo, un rilievo particolare: la frontiera, che nel diritto internazionale pubblico ha una sua funzione specifica nell'ottica della delimitazione dello spazio nel quale si esercita in modo esclusivo la sovranità dello Stato, tende invece ad essere superata nell'ambito del diritto internazionale dell'economia volto a realizzare, in senso lato, la libera circolazione della ricchezza al di là delle frontiere nazionali. Per converso, la norma consuetudinaria sulla protezione dello straniero, che è tra le regole più antiche del diritto internazionale, riveste ancora per il diritto internazionale dell'economia una notevole importanza, soprattutto in settori qual è quello degli investimenti privati stranieri.

Anche la *sanzione* svolge, nel d.i.e., una funzione affatto peculiare. Nel diritto, la sanzione accompagna la norma per rendere effettivo il precetto. Secondo parte della dottrina, una regola non accompagnata da una sanzione effettiva non sarebbe una regola giuridica: ogni norma primaria, che prescrive una data condotta, sarebbe completata dalla norma secondaria, che pone la sanzione conseguente alla violazione della norma primaria. Nel diritto internazionale, le sanzioni, irro-

gate in modo anorganico, sono disciplinate dall'insieme delle regole consuetudinarie sulla responsabilità internazionale (degli Stati e delle organizzazioni internazionali). Nel diritto internazionale dell'economia, la sanzione ha delle caratteristiche proprie: essa consiste prevalentemente in una contromisura specifica, costituita dalla violazione, in risposta ad un illecito altrui, della stessa norma violata in prima battuta dall'autore dell'illecito o, comunque, dalla violazione di un obbligo dovuto nei confronti dell'autore dell'illecito sulla base dello stesso accordo violato o di regole relative allo stesso settore. Ciò, perché nel diritto internazionale dell'economia la sanzione non ha quasi mai uno scopo punitivo/afflittivo, servendo piuttosto a ricostituire l'equilibrio degli interessi economici degli Stati, compromesso dalla violazione della regola. Assai significativo, in tal senso, è il sistema di risoluzione delle controversie disciplinato all'interno dell'Organizzazione mondiale del commercio². In tale sistema, l'organo deputato alla risoluzione delle controversie – il *Dispute Settlement Body* – interviene non solo per decidere il merito della controversia, ma anche al fine di autorizzare gli specifici provvedimenti restrittivi di natura discriminatoria, diretti a colpire lo Stato che non si sia uniformato alle regole dell'Organizzazione, controllando che la sanzione autorizzata in favore dello Stato che ha subito il pregiudizio non vada oltre quanto necessario per riequilibrare le posizioni dei due Stati, quali derivano da un'applicazione corretta delle regole OMC.

1. Le fonti

Le peculiarità della materia si registrano altresì relativamente al sistema delle fonti che, accanto a quelle classiche del diritto internazionale – la consuetudine e l'accordo – e ad altre fonti formali riconosciute ma meno usuali del diritto internazionale, come gli atti unilaterali, include meccanismi di produzione normativa non rientranti *stricto sensu* nel diritto internazionale. Il riferimento è, per esempio, agli atti di diritto interno o ad atti indiretti di regolamentazione, come i codici di condotta relativi agli investimenti privati stranieri, riconducibili a fonti c.d. anomale riguardanti l'attività di privati, quali le imprese multinazionali. Talora, poi, i rapporti economici internazionali risultano sostanzialmente disciplinati da meccanismi o procedure che, pur riflettendo una volontà comune o una intesa fra gli Stati, non rivestono il carattere formale della regolamentazione pattizia: il c.d. *soft law* svolge un ruolo comprimario assai significativo nella disciplina di interi settori della materia³.

² V. *infra*, Parte IV.

³ Per esempio, la fissazione dei margini di oscillazione dei tassi di cambio delle diverse monete nazionali avviene sulla base di misure concordate e di intese (nell'ambito, per esempio, delle

Nel diritto internazionale dell'economia, la consuetudine gioca un ruolo assai meno incisivo rispetto al diritto pattizio, che costituisce la parte preponderante della disciplina: tutte le organizzazioni economiche internazionali, che sono tra gli attori principali del d.i.e., nascono su base pattizia, cioè da un accordo internazionale e regole internazionali di natura pattizia disciplinano l'attività interna ed esterna di tali enti. Accordi bi- e multi-laterali forniscono la regolamentazione di interi settori del d.i.e.

Il diritto pattizio come fonte di regole del diritto internazionale dell'economia è integrato da atti di diritto interno degli Stati, quali, per esempio, le misure statali riguardanti la modifica del tasso di cambio (ed il relativo strumento legislativo previsto dall'ordinamento nazionale) o la variazione del tasso di interesse; si tratta di atti che lo Stato compie all'interno del suo ordinamento, nell'esercizio della sua sovranità, ma che inevitabilmente si ripercuotono a livello internazionale.

Nell'ambito del sistema delle fonti risulta molto incisiva l'attività delle organizzazioni internazionali, che si esprime sia attraverso la posizione di vere e proprie regole di condotta, prodotte da fonti c.d. di III° grado, sia indirizzando l'azione degli Stati membri con strumenti c.d. di *soft law*, come *guidelines* o codici di condotta. Questi strumenti concorrono, insieme alla prassi bilaterale, a formare *standards* uniformi applicabili dagli Stati, per esempio, al trattamento degli investimenti privati stranieri.

Vi è, inoltre, una terza fonte, assolutamente tipica del diritto internazionale dell'economia: si tratta delle regole o degli usi prodotti da privati o da gruppi di privati. Le organizzazioni che rappresentano i lavoratori o i datori di lavoro ovvero le imprese multinazionali, per esempio, si danno talora proprie regole di condotta, allorché debbano agire all'interno di Paesi stranieri. Quale esempio, può ricordarsi come, per vari anni, i prezzi dei prodotti petroliferi e degli idrocarburi siano stati determinati dall'accordo fra grandi compagnie petrolifere statunitensi ed europee, le c.d. sette sorelle, che sono state in grado di imporre nel settore regole autoprodotte (una sorta di *lex petroli*), soprattutto per quel che concerne la determinazione dei prezzi. Le fonti del diritto internazionale dell'economia si caratterizzano, dunque, per la loro eterogeneità.

Una ulteriore caratteristica è data dal loro relativo "informalismo". Molto spesso alcuni indirizzi, che solo successivamente si traducono in vere e proprie regole di condotta, nascono nell'ambito di fori multilaterali che non sono i sistemi pattizi tradizionali. Si pensi al ruolo del G-7, una Conferenza intergovernativa che riunisce con cadenza annuale i Paesi più industrializzati, rappresentati a livello di capi di Stato e di governo, trasformatasi, a partire dalla Conferenza di Napoli del 1994, in G-8 a seguito dell'ingresso nel vertice della Federazione russa.

periodiche riunioni del G-8), che non sono certamente riconducibili ad accordi internazionali in senso proprio.

Alla fine di ogni riunione del G-8, per esempio, i capi di Stato e di governo dei Paesi partecipanti emanano un comunicato che non può essere considerato fonte di vere e proprie regole di condotta internazionalmente garantite. Il comunicato congiunto non è, infatti, certamente inquadrabile nella categoria degli accordi internazionali, sia pure conclusi in forma semplificata, né è riconducibile ad uno di quegli atti unilaterali, come la promessa, che il diritto internazionale riconosce, a date condizioni, come fonte di diritti ed obblighi internazionali. Si tratta, invece, di un comunicato di natura meramente politica, contenente indicazioni significative sulle strategie che i Paesi partecipanti intendono perseguire relativamente alle tematiche discusse (dalla lotta alla povertà, alla riduzione del debito dei PVS, agli aggiustamenti dei tassi di cambio ed altro ancora). Tali indicazioni sono destinate successivamente a trasformarsi in decisioni e iniziative legislative dei singoli Stati ovvero in regole internazionali di condotta, determinate attraverso un formale negoziato condotto all'interno dei fori istituzionali competenti, come, per es. il FMI, lungo le linee in precedenza tracciate dai comunicati conclusivi⁴ dei Vertici.

2. I soggetti: gli Stati e le organizzazioni internazionali

I soggetti del diritto internazionale dell'economia sono, innanzitutto, i soggetti tradizionali del diritto internazionale: gli Stati e le organizzazioni internazionali. Soggetti materiali del diritto internazionale dell'economia sono altresì le organizzazioni non governative e i privati, quali le imprese multinazionali o le associazioni di privati (per esempio, le confederazioni dei sindacati o degli industriali). Malgrado anche le regole economiche internazionali siano prodotte essenzialmente dagli Stati e per gli Stati, spesso, nell'ambito di forme di cooperazione più o meno istituzionalizzate, le forze dominanti e gli interessi prevalenti del d.i.e. non

⁴ Può ricordarsi, a titolo di esempio, il caso dell'aggiustamento della parità della moneta cinese. Su proposta statunitense, in uno degli ultimi G-8, era stata ribadita la necessità che la Cina intervenisse, sia sul sistema dei cambi che su quello dei tassi d'interesse, per favorire un apprezzamento della moneta nazionale, lo yuan, tradizionalmente ancorata al dollaro, la cui debolezza rispetto alla effettiva forza commerciale del Paese crea tuttora problemi negli scambi tra la Cina ed il resto del mondo. Il rappresentante cinese, che aveva partecipato *a latere* all'incontro del G-8, aveva formalizzato la protesta del suo governo affermando che la determinazione del tasso di cambio rientrava nella libera determinazione del governo cinese e che il G-8 non aveva alcuna autorità per imporre o anche solo chiedere alla Cina eventuali modifiche del tasso di cambio. Successivamente, però, il governo cinese, aderendo alla formale richiesta dei Paesi più industrializzati espressa nell'ambito del FMI, ha provveduto già nel 2005 ad una parziale rivalutazione della moneta nazionale, adottando un regime di fluttuazione controllata dei cambi. A partire dal 2015, poi, il tasso di cambio dello yuan viene determinato in rapporto ad un paniere di valute e non più soltanto con riferimento al dollaro statunitense.

fanno capo necessariamente alla componente statale della comunità internazionale.

Soggetti relativamente nuovi delle relazioni internazionali, le *organizzazioni internazionali* cominciano a svilupparsi alla fine del XIX secolo, come forma peculiare della cooperazione tra Stati sovrani, inizialmente in settori "tecnici" (per es., l'Unione Postale Universale, l'Ufficio internazionale dei brevetti, ecc.), per poi espandersi in modo esponenziale nella seconda metà del secolo scorso. Si calcola che oggi il numero delle organizzazioni internazionali superi persino il numero degli Stati esistenti. Il ruolo che le organizzazioni internazionali giocano nel diritto internazionale dell'economia è probabilmente maggiore, e comunque più significativo, rispetto a quello rivestito dagli Stati. Avuto riguardo alla *partnership*, le organizzazioni internazionali possono essere classificate in (tendenzialmente) universali o regionali.

Tra le organizzazioni economiche universali vanno ricordate, innanzitutto, le istituzioni nate alla fine della seconda guerra mondiale con gli accordi di Bretton Woods, cioè il Fondo monetario internazionale e la Banca mondiale, organizzazioni collegate alle Nazioni Unite, con le quali condividono in larga parte la *membership* e gli obiettivi, oltre che la vocazione universale. Con il crollo del muro di Berlino e il collasso dell'URSS, la partecipazione alle suddette organizzazioni, che era stata fortemente ostacolata in passato dalla concezione socialista dei rapporti, in particolare, economici, è diventata effettivamente universale.

L'Organizzazione mondiale del commercio è un'altra importante organizzazione, composta oggi da 164 membri, che realizza dunque una partecipazione effettivamente universale. Nata nel 1995, a partire da un accordo, il GATT '47, che formalmente solo in via provvisoria aveva governato gli scambi di merci per circa cinquant'anni, l'Organizzazione mondiale del commercio realizza infine, dopo circa mezzo secolo, quel terzo pilastro economico (accanto a quello monetario, costituito dal FMI e a quello finanziario, costituito dalla Banca mondiale) che avrebbe dovuto completare l'architettura istituzionale dei rapporti internazionali prefigurata nel II° dopoguerra.

Le organizzazioni economiche regionali

Le organizzazioni economiche regionali costituiscono peculiari forme di coordinamento e di cooperazione tra gli Stati membri caratterizzate, rispetto alle organizzazioni universali, dalla presenza di un vincolo associativo più forte che si esprime, spesso, in modelli più o meno perfetti di integrazione economica. Avuto riguardo all'intensità del vincolo associativo, si possono individuare due differenti tipi di organizzazioni economiche che riproducono: a) il modello classico della cooperazione o b) quello dell'integrazione, che tende a realizzare forme variamente accentuate di federalismo economico.

Le organizzazioni economiche regionali che si ispirano al modello della cooperazione mettono insieme le energie degli Stati partecipanti per il conseguimento di obiettivi comuni, ma non richiedono ai membri alcun trasferimento di competenze sovrane, dall'ordinamento interno all'ente internazionale, coordinando l'attività degli Stati membri in vista dell'obiettivo comune senza limitarne la sovranità economica.

Le organizzazioni economiche, che rispondono invece al modello dell'integrazione, richiedono agli Stati membri rinunce più o meno accentuate ad una parte della loro sovranità economica, a seconda della precipua forma di integrazione che si intende realizzare. Sono individuabili, a tal proposito, tre modelli principali di integrazione economica:

– *le aree di libero scambio*, nelle quali gli Stati partecipanti aboliscono le tariffe doganali interne, mantenendo però verso l'esterno tariffe doganali differenziate. Un esempio in tal senso è il NAFTA (oggi, USMCA), che ha istituito nel 1994 un'area di libero scambio tra Nord e Centro America, raggruppando Stati Uniti, Messico e Canada. Nell'ambito del NAFTA, non esistono ostacoli al libero commercio interno ai tre Paesi, ma ciascun Paese membro mantiene verso l'esterno una propria tariffa doganale;

– *le unioni doganali*. A questo tipo di integrazione regionale si ispirava il progetto originario della CEE, che nel 1968 introdurrà una tariffa esterna comune. In questo modello di integrazione economica, è prevista sia l'abolizione delle barriere tariffarie e doganali interne tra gli Stati partecipanti, sia la fissazione di una tariffa esterna comune;

– *il mercato comune*. Esso si è realizzato progressivamente tra i Paesi membri della Comunità europea e consiste non soltanto nell'abolizione delle barriere tariffarie e doganali interne e nella creazione di una tariffa esterna comune, ma anche nell'abolizione degli ostacoli alla libera circolazione delle merci e di tutti gli altri fattori produttivi, all'interno del mercato unico.

È soprattutto questa terza fattispecie di integrazione economica che richiede un trasferimento di competenze sovrane, in materia economica, dagli Stati membri all'organizzazione regionale. Siffatto trasferimento di competenze fa sì, per esempio, che alcune materie vengano disciplinate esclusivamente ad opera dell'organizzazione non solo nello spazio giuridico "interno", costituito dagli ordinamenti degli Stati membri, ma anche all'esterno, nei rapporti con Stati terzi e/o con organizzazioni internazionali (v. per es., la partecipazione dell'Unione europea, accanto agli Stati membri, al sistema commerciale multilaterale).

Caratteristico, nelle organizzazioni internazionali economiche, è il *sistema decisionale*: malgrado in tutte le organizzazioni economiche viga la regola della

maggioranza (semplice o assoluta o, più spesso, ponderata) per l'assunzione delle delibere, in effetti poi, considerata la concretezza dei fattori in gioco, le organizzazioni tendono a realizzare comunque, ove possibile, l'unanimità dei consensi degli Stati membri. Nell'ambito dell'Organizzazione mondiale del commercio, per esempio, vige anche formalmente la regola del *consensus* e solo in seconda istanza si ricorre alla votazione secondo maggioranza qualificata.

Peculiare è altresì, nelle organizzazioni economiche, il modo in cui viene irrogata la *sanzione* che, come si è detto (*ante*), non riveste un carattere punitivo-retributivo, quanto riequilibratore degli interessi contrapposti, alterati dalla violazione della regola economica. Generalmente, poi, l'irrogazione della sanzione è "organizzata", gestita dagli Stati membri ma più spesso dagli organi dell'organizzazione e graduata in modo da rispondere alla gravità della violazione e agli obiettivi dell'organizzazione (nel FMI, per esempio, la sanzione va dalla sospensione dello Stato membro dall'accesso ad un certo tipo di finanziamento del Fondo, fino alla sospensione dal diritto di voto e, nei casi di ripetute violazioni, all'espulsione). L'interesse al mantenimento dell'equilibrio definito, ed al rispetto delle regole poste con gli accordi in materia economica, è realizzato utilizzando anche strumenti diversi dalla sanzione, per es., disciplinando mezzi e procedimenti istituzionalizzati di soluzione pacifica delle controversie tra gli Stati membri, che fanno perno sui tradizionali mezzi pacifici, quali, il negoziato, la conciliazione o l'arbitrato, ma anche su nuovi meccanismi, com'è quello dei *panel*, tipico dell'OMC come lo è stato del GATT '47. In proposito, deve poi osservarsi come nel diritto internazionale dell'economia le controversie non siano soltanto quelle classiche, tra soggetti dell'ordinamento internazionale, ma possano interessare (nel settore degli investimenti privati stranieri n.d.r.) soggetti di natura diversa, come Stati e privati, che siano cittadini di altri Stati. Anche rispetto a queste fattispecie, vengono individuate soluzioni *ad hoc* che rivisitano, con le necessarie modifiche, meccanismi classici quali l'arbitrato e la conciliazione. Infine, per prevenire l'insorgere di controversie che compromettano la puntuale applicazione delle regole, le organizzazioni internazionali economiche provvedono ad istituire procedure o organi di controllo sul rispetto degli obblighi degli Stati membri ovvero, nella medesima ottica, meccanismi atti a fornire una interpretazione autentica del trattato: tali meccanismi sono prevalentemente basati sul consenso degli Stati membri. Ad esempio, in ambito OMC, se è vero che il *panel* è chiamato a risolvere le controversie tra Stati membri applicando il diritto dell'Organizzazione, l'interpretazione autentica di una regola contenuta negli accordi può essere richiesta, dallo Stato membro, solo alla Conferenza Ministeriale, che dovrà pronunciarsi al riguardo per *consensus*. Nel Fondo monetario internazionale e nella Banca mondiale, l'interpretazione degli atti istitutivi è affidata all'organo a composizione generale, la Conferenza dei Governatori (*infra*, Parte II).