



PRIMI RISULTATI DELLA RICERCA

“METODI ALTERNATIVI DI RISOLUZIONE DELLE CONTROVERISE:
UN’ANALISI EMPIRICA DEI COSTI E BENEFICI PER LE IMPRESE”

A cura di:

Prof. Alberto M. Musy e Dott.ssa Domitilla Radice Fossati - Centro Einaudi, Torino

Dott. Nicola Pecchiari - SDA Bocconi, Milano

Dott. Marco Mariani - Università di Pavia

Metodi Alternativi di Risoluzione delle Controversie:

**Un'analisi empirica dei
costi e benefici per le
imprese**

Obiettivo della Ricerca

Utilizzare

- n l'analisi dei bilanci
- n l'analisi statistica e l'analisi empirica (questionari)
- n le tecniche di role playing

per raffrontare la giustizia ordinaria e sistemi alternativi di risoluzione delle controversie

Obiettivo della Ricerca

poter osservare, attraverso la lettura dei bilanci, che i tempi eccessivi della giustizia ordinaria determinano un problema strutturale per le imprese italiane

Analisi dei Bilanci

L'articolo 2424-bis, 3o comma, c.c.

ⁿ I fondi per rischi ed oneri accolgono gli accantonamenti destinati a coprire perdite o debiti aventi le seguenti caratteristiche:

- Natura determinata
- Esistenza certa o probabile
- Ammontare o data di sopravvenienza indeterminati alla chiusura dell'esercizio.
- Le passività probabili per rischi legati a controversie/contenzioso sono dunque classificabili come passività per "fondi rischi" e i relativi oneri a conto economico sono rilevati come "accantonamenti a fondi rischi".

ⁿ Il trattamento contabile delle perdite derivanti da potenzialità dipende dai seguenti due elementi:

- Dal grado di realizzazione e di avveramento dell'evento futuro;

03/05/07

Dalla possibilità di stimare l'ammontare delle perdite

I principi contabili

ⁿ Quando gli ammontari richiesti in una causa o in una controversia sono esagerati rispetto alla reale situazione non è necessario, anzi può essere fuorviante, mettere in evidenza l'ammontare dei danni richiesti;

ⁿ Contestazioni eventuali da parte di terzi di solito non sono poste in evidenza in bilancio, a meno che sia probabile che le contestazioni verranno promosse e la perdita sia possibile:

- la semplice esistenza di una controversia non comporta necessariamente un obbligo d'informativa nel bilancio.
- Gli stanziamenti a fronte delle perdite connesse a potenzialità devono includere anche la stima delle spese legali e degli altri costi che devono essere sostenuti per quella fattispecie.

Analisi di Bilancio

PMI

ⁿ Sono state osservate ben 58 descrizioni differenti in bilancio; abbiamo rilevato diverse terminologie per descrivere in bilancio i fondi per rischi e cause legali:

- Fondo rischi contrattuali;
- Fondo rischi per liti in corso;
- Fondi per rischi diversi e procedimenti legali;
- Fondi per rischi, vertenze e contenzioso;
- Altri fondi

ⁿ Molte aziende utilizzano la classe "altri fondi" e non agevolano il lettore del bilancio nel comprendere con chiarezza se siano presenti o meno contenziosi con terze parti

ⁿ Su 123 società, 109 hanno stanziato in bilancio fondi rischi e di queste solo 17 hanno evidenziato la presenza tra tali fondi di rischi di contenzioso legale; di queste 17 società solo 3 hanno dato una descrizione non

generica del contenzioso in essere

Società Quotate

Su un campione di 95 gruppi quotati:

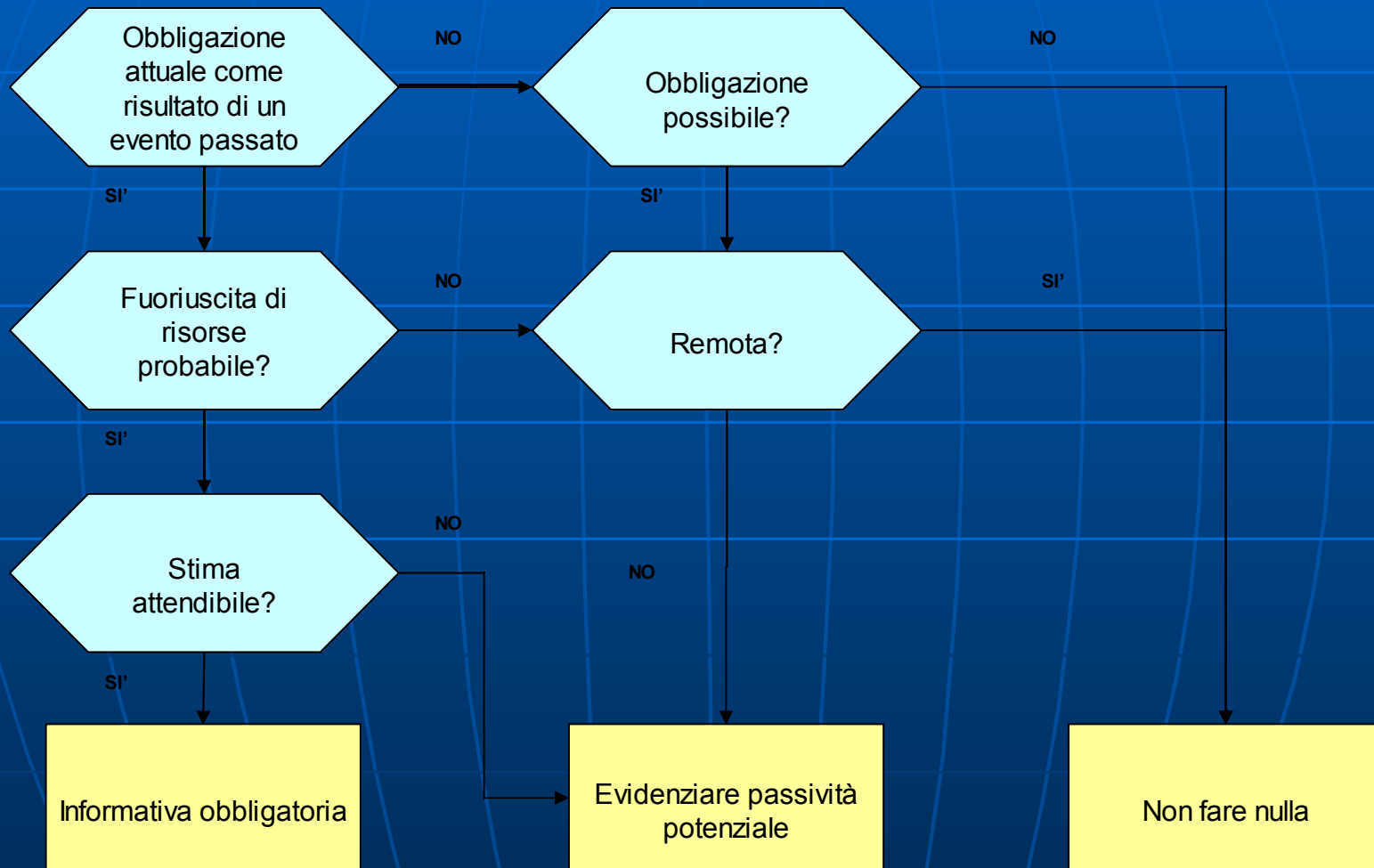
33 indicano la presenza di fondi rischi per contenziosi legali solamente 2 indicano il tipo di controversia e/o la controparte

L'incidenza dei fondi rischi su controversie rispetto al totale dei fondi per rischi ed oneri futuri indicato in bilancio è inferiore all'1%

La *disclosure* nelle note al bilancio viene ritenuta sostanzialmente superflua.

Nella prassi delle società quotate, l'informativa resa in sede di bilancio consolidato tende a focalizzarsi su fatti particolarmente rilevanti, operando quindi una forte selezione rispetto a quanto indicato nel bilancio d'esercizio della controllante

L'albero delle decisioni in materia di fondi e passività potenziali.



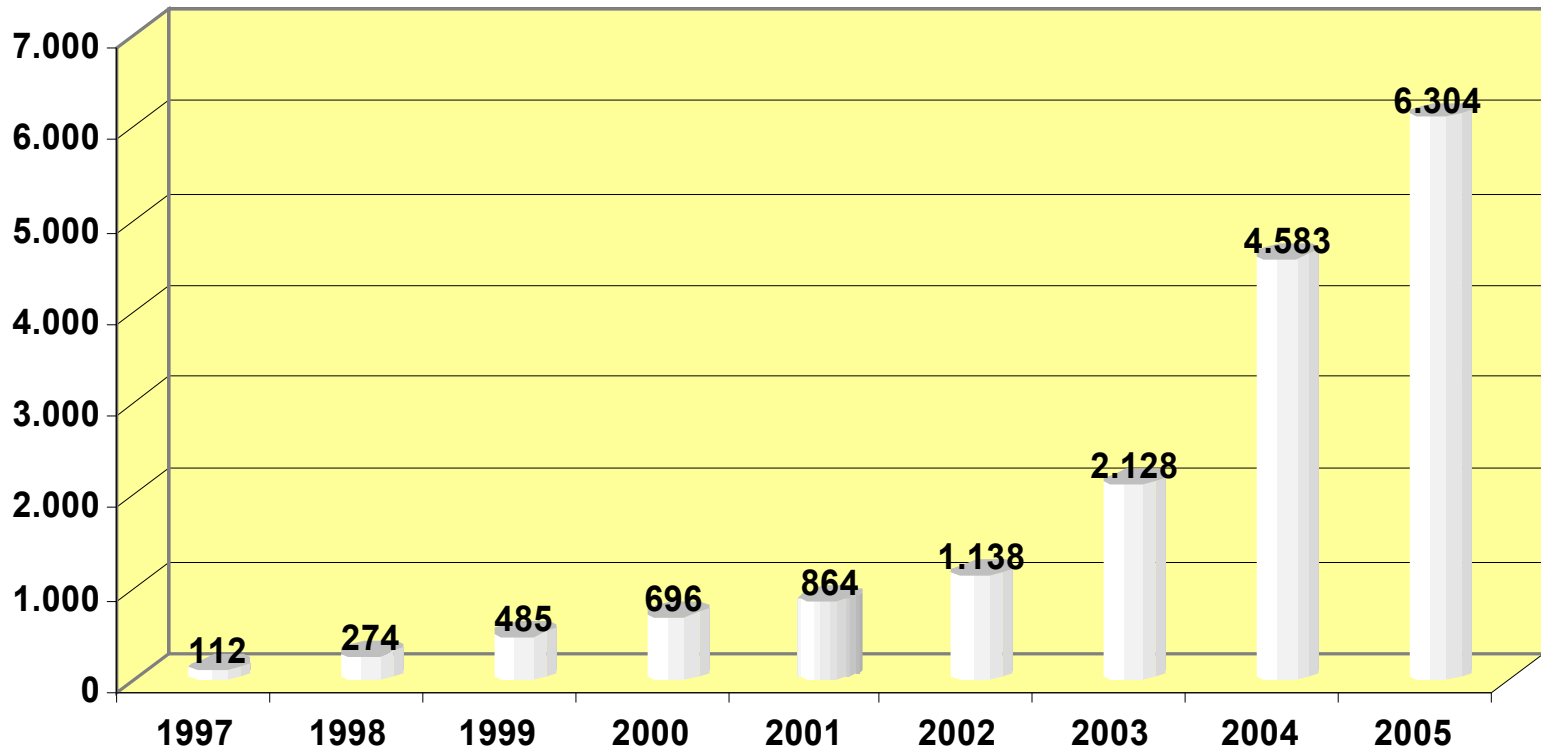
L'analisi statistica ed empirica

- n La modalità di raccolta e raggruppamento dei dati effettuata dal Ministero della Giustizia segue la ripartizione a cascata degli uffici giudiziari, ovvero alla ripartizione degli uffici corrisponde una contestuale ripartizione dei dati giudiziari raccolti, senza riferimento alcuno al tipo di soggetto che richiede il servizio di giustizia

- n Al contrario della modalità di raccolta e raggruppamento delle Camere di Commercio dove i dati vengono suddivisi in due categorie, fondate sulla qualità dei soggetti coinvolti:
 - 1) business to business (B2B), nella quale vengono accomunate tutte le controversie che hanno ad oggetto rapporti fra soggetti professionali (imprese);
 - 2) business to consumer (B2C), convogliante tutte le controversie che coinvolgono imprese e consumatori;

L'analisi statistica ed empirica

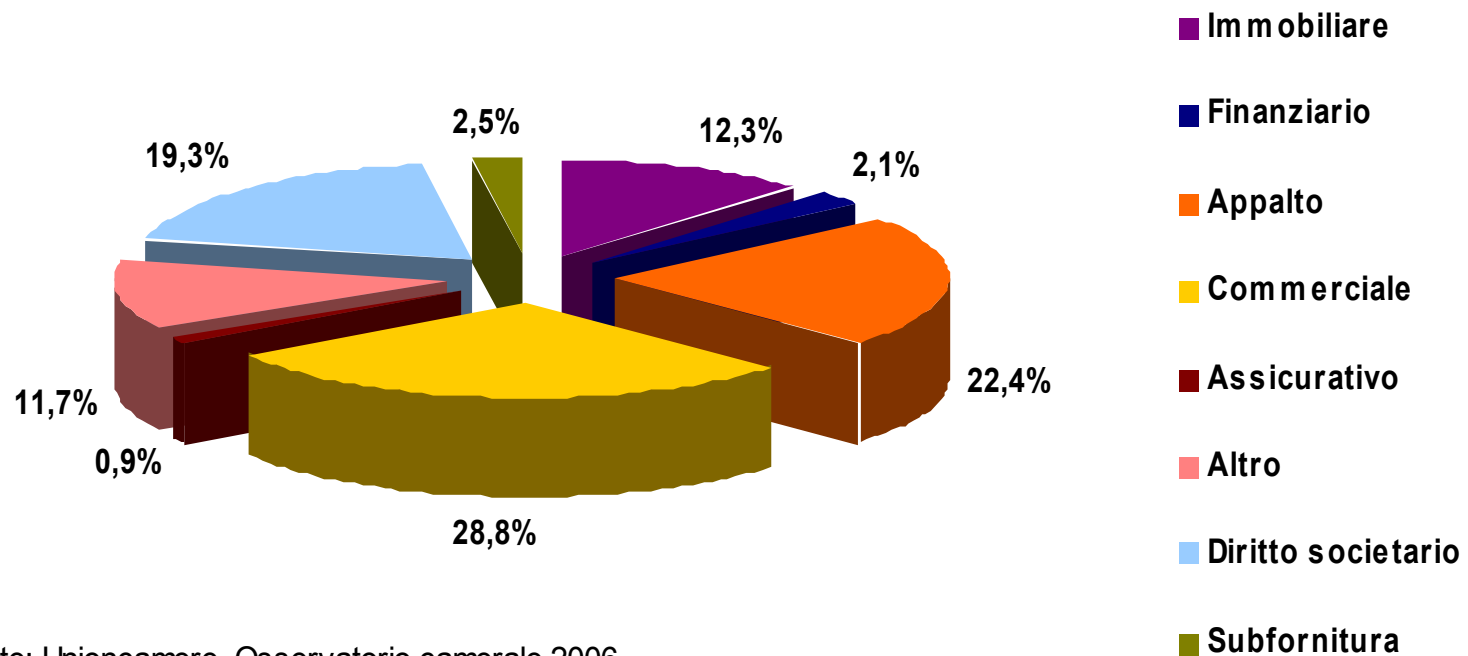
Il numero delle conciliazioni negli anni 1997- 2005



Fonte: Unioncamere, Osservatorio camerale 2006

L'analisi statistica ed empirica

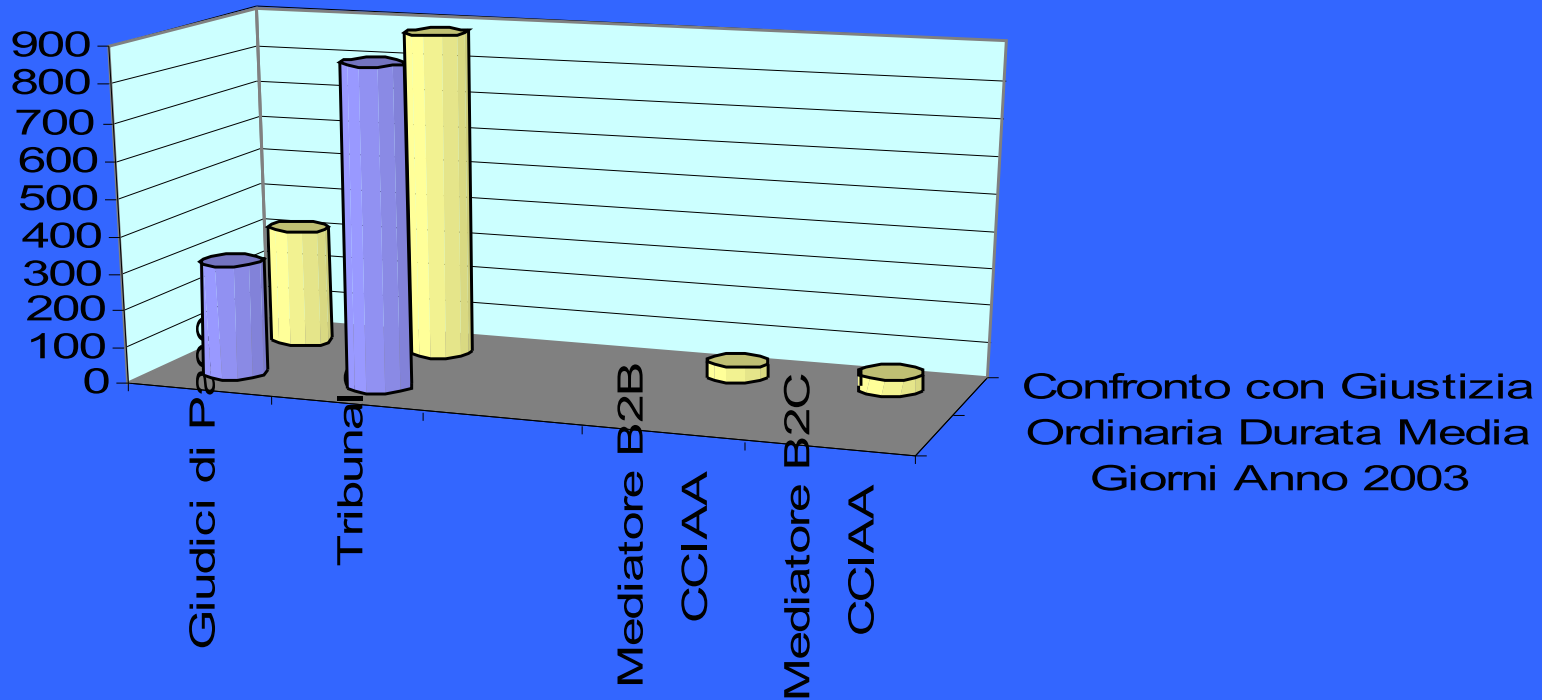
Figura 3.13.6. La distribuzione percentuale degli arbitrati tra imprese per settore nel 2005



Fonte: Unioncamere, Osservatorio camerale 2006

L'analisi statistica ed empirica

Confronto con Giustizia Ordinaria



- Confronto con Giustizia Ordinaria Durata Media Giorni Anno 2003
- Confronto con Giustizia Ordinaria Durata Media Giorni Anno 2004

L'analisi statistica ed empirica

Si è provveduto ad elaborare un questionario per verificare come le aziende giudichino i servizi di giurisdizione dei tribunali, come gestiscano le proprie problematiche legali e se conoscano o utilizzino sistemi alternativi di giurisdizione, nonché quale informazione diano attraverso le scritture contabili del contenzioso in essere;

Il questionario è stato inviato ad un campione di 1.000 imprese estratto secondo la metodologia utilizzata dal gruppo di ricerca della SDA Bocconi per estrarre i dati di bilancio;

Sono stati fatti vari richiami telefonici, al fine di ottenere un numero significativo di risposte;

Il tasso di risposta è stato inferiore alle aspettative, numerosi questionari sono stati restituiti con l'indicazione che l'azienda non intendeva rispondere ai quesiti sottoposti in quanto riteneva le informazioni relative sensibili.

L'analisi statistica ed empirica

I risultati del questionario

n Il 21% del campione si dichiara del tutto insoddisfatto del sistema giustizia;
n 20% delle imprese si dichiarano insoddisfatte,
n 33% danno un giudizio mediano,
n 17% danno un giudizio positivo,
n 6% non risponde alla domanda.

n Il 73% intervistati dicono di conoscere uno o più sistemi di ADR,
n dei restanti il 13% conoscono solo l'arbitrato
n 27% - comprese alcune grandi imprese - non sono a conoscenza dei servizi ADR.

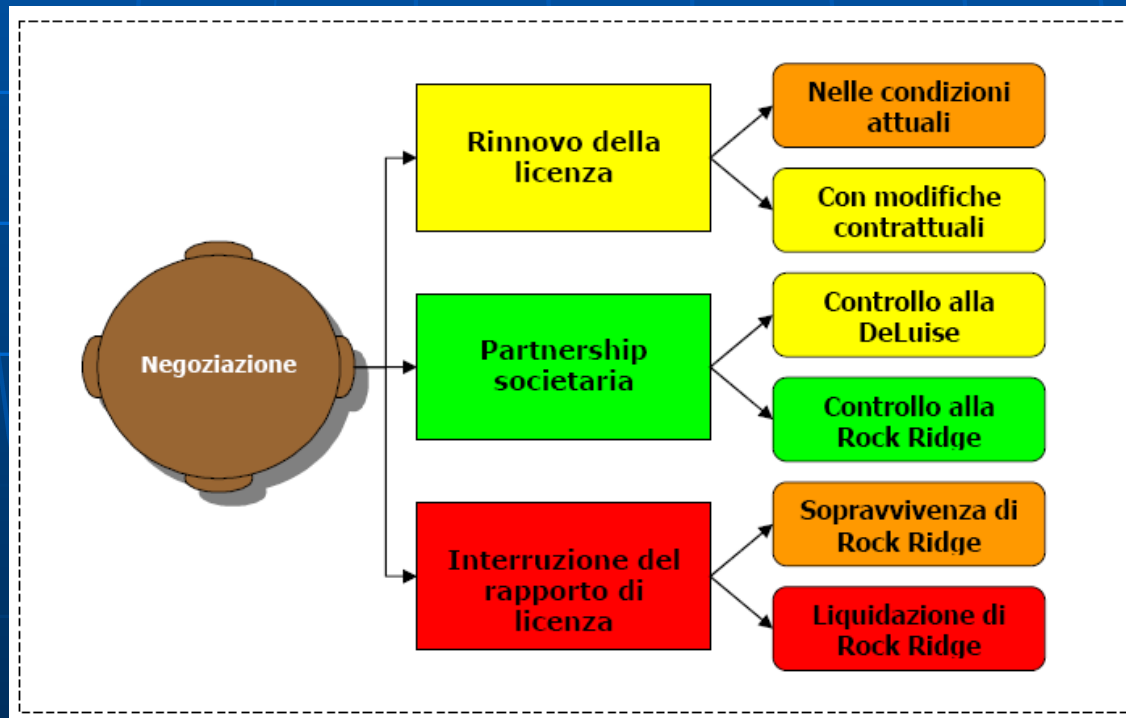
n Nella seconda sezione del questionario riservata alle imprese che avessero fatto ricorso a strumenti ADR hanno risposto solamente il 13% degli intervistati; di questi alla domanda volta a richiedere il grado di soddisfazione verso gli strumenti sperimentati si deve osservare che la metà si sono dichiarati del tutto insoddisfatti e l'altra metà si sono dichiarati insoddisfatti; pur esprimendo i medesimi un giudizio negativo o mediano verso la giustizia ordinaria.

Le tecniche di role playing

- n La vicenda simulata è rappresentativa delle controversie commerciali: si tratta del mancato rinnovo di una licenza per inadempimenti contrattuali;
- n La ricostruzione del caso ha comportato la stesura di una vicenda narrata, la stesura dei ruoli dei vari attori coinvolti (due imprenditori, due manager e due legali rappresentanti) e l'identificazione delle alternative economico-societarie e dei *petita* delle parti;

Le tecniche di role playing

- n Rappresentazione grafica delle tematiche in gioco:



Le tecniche di role playing

La strategia di mediazione del conciliatore è stata l'integrazione con tattiche di:

- **Ascolto attivo** (durante il primo incontro con DeLuise);
- **Esplorazione** (Durante il primo incontro con Rock Ridge e il secondo con DeLuise);
- **Pressione** (durante il secondo incontro con DeLuise e la plenaria (soprattutto nei confronti di DeLuise)
- **Bridging** (durante il secondo incontro con DeLuise e, soprattutto, in plenaria).

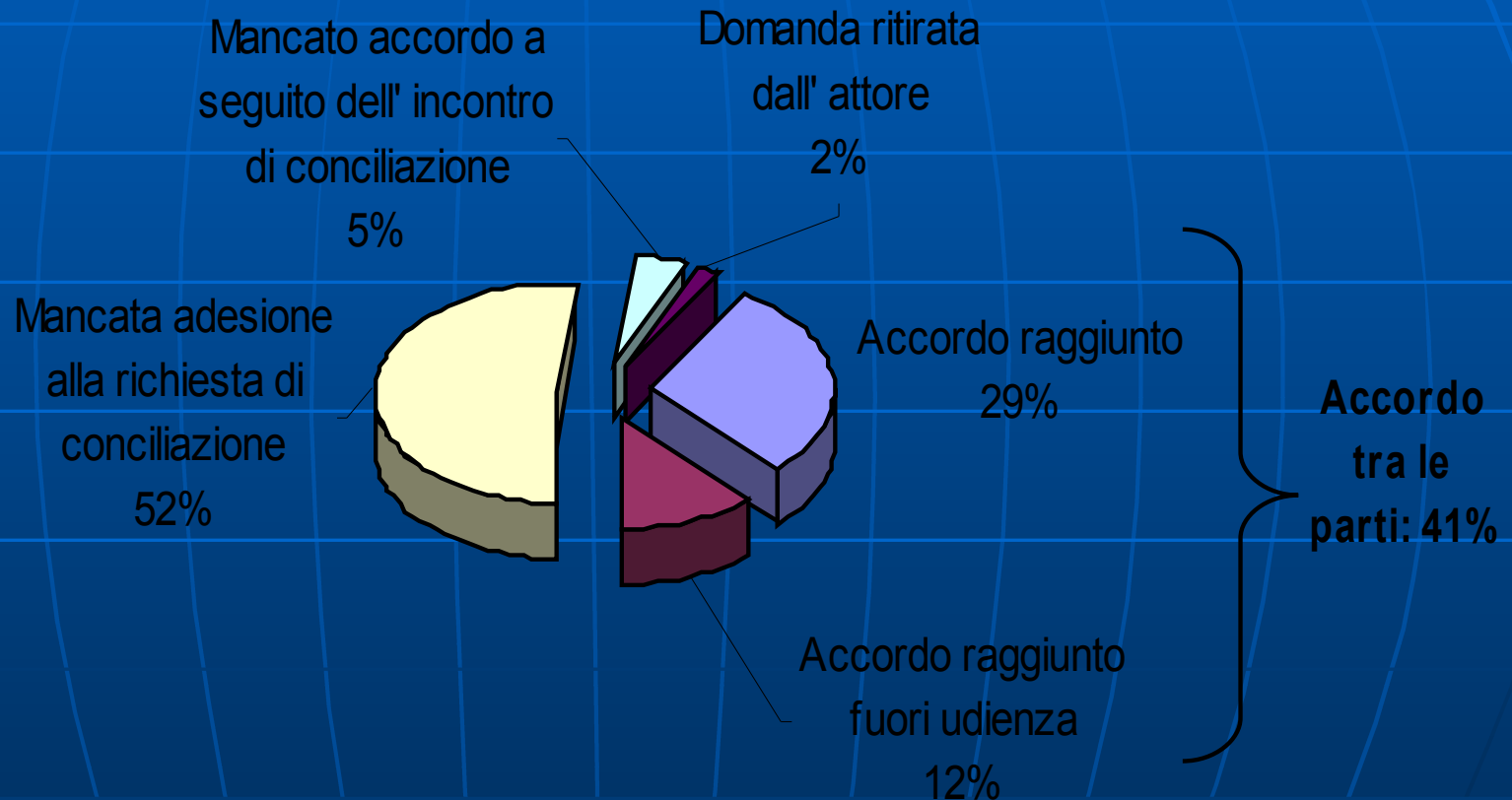
Le tecniche di role playing

Dal gioco di ruolo è emerso chiaramente il dato che le imprese italiane caratterizzate dalle dimensioni piccole e medie hanno una organizzazione del rapporto management, capitali, imprenditorialità convergente su un'unica persona, il fondatore o, in qualche caso, il continuatore dell'impresa;

La mancanza di una ripartizione di ruoli fa sì che spesso non vi sia, da parte dell'imprenditore/manager/capitalista un approccio alla lite giudiziaria diverso da quello del singolo cittadino;

In questo caso il ricorso alla conciliazione, a differenza del ricorso alla giustizia ordinaria, in cui la causa una volta nelle mani dell'avvocato viene quasi dimenticata, comporta una posizione di controllo da parte dell'imprenditore-padrone che si trova a gestire la controversia in posizione di protagonista con attenzione agli interessi dell'azienda e un forte coinvolgimento emotivo.

Esito domande di conciliazione (media nel triennio 2003- 2005)



Conclusioni

Emerge una certa **immaturità dei litiganti imprenditori** dovuta prevalentemente alla struttura attuale del tessuto imprenditoriale;

L'ADR non è più un fenomeno sconosciuto grazie soprattutto allo sforzo fatto dalle Camere di Commercio;

L'incentivo maggiore a ricorrere ai riti alternativi sembrerebbe essere la durata dei processi civili dinnanzi ai giudici ordinari: i dati rivelano ancora un modello estremamente in ritardo rispetto agli standard europei.

L'analisi dei dati di bilancio rivela una sorta di **reticenza da parte delle imprese, grandi e piccole, quotate e non, a rivelare dati relativi ai contenziosi in essere;**

Conclusioni

La simulazione effettuata offre ai ricercatori l'opportunità di apprezzare il **ruolo svolto dal mediatore**; il modello del mediatore terzo – tipo annexed court of jurisdiction americane – deve preferirsi; il mediatore ha una maggiore professionalità nella gestione degli interessi contrapposti ed una maggiore capacità di comprendere gli interessi medesimi;

Manca alla maggior parte dei professionisti italiani una formazione attenta agli effetti economici del ricorso in giustizia e alle tecniche di mediazione.

Tra i professionisti, tuttavia ci potrebbe essere un ruolo attivo della figura professionale del commercialista.

Il commercialista ha un forte interesse a gestire in prima battuta la negoziazione per garantirsi e rinnovare la fiducia del cliente, allo stesso tempo però potrebbe guardare con diffidenza le soluzioni ADR perché mettono il mediatore al centro del quadro e potrebbero negli incontri mettere in evidenza una competizione **interna** o esterna.