

STEFANO AZZALI, DIRETTORE GENERALE DI CAMERA ARBITRALE DI MILANO

Clausole arbitrali nei contratti: sale l'interesse delle aziende

DI LUCA SETTEMBRINI

I dati della Camera Arbitrale di Milano (CAM) relativo al 2025, con un +47% di domande per oltre 1,89 miliardi di euro, confermano che le imprese cercano risposte concrete e veloci alle controversie. In questa fase storica, quindi, l'arbitrato si sta rivelando una leva strategica fondamentale per tutelare il business. «Il primo e più evidente vantaggio è la rapidità. Cruciale è poi la competenza tecnica degli arbitri, che garantisce decisioni nate da una profonda conoscenza dello specifico settore», dice Stefano Azzali, direttore generale di Camera Arbitrale di Milano. «Non va sottovalutata la riservatezza, che tutela la reputazione del brand e protegge i segreti commerciali della concorrenza. A ciò si uniscono la prevedibilità dei costi e l'immediata efficacia vincolante del lodo, essenziali per una pianificazione sicura. Affidarsi a questo strumento significa trasformare un contenzioso in un rischio governato e salvaguardare la competitività».

Domanda. Avete registrato un impatto nel ricorso allo strumento a seguito delle tensioni internazionali che stanno impattando sui commerci?

Risposta. Sì, le tensioni internazionali stanno incidendo sempre di più sul-

le controversie commerciali e, di conseguenza, sul ricorso all'arbitrato. Dazi, sanzioni economiche, instabilità geopolitica e interruzioni delle catene di approvvigionamento stanno generando nuovi rischi contrattuali e aumentando

la complessità delle relazioni d'affari internazionali. In questo scenario le imprese hanno bisogno di procedure che garantiscano competenza specialistica, neutralità e tempi certi. Non è un caso che quasi una controversia su cinque amministrata dalla CAM abbia una dimensione internazionale. L'arbitrato si conferma una risposta efficace per gestire dispute transfrontaliere in un contesto sempre più frammentato e imprevedibile.

D. In fase di stipula di nuovi contratti, come sono cambiate le clausole e l'attitudine dei vostri clienti verso il ricorso all'arbitrato?

R. Negli ultimi anni abbiamo osservato una maggiore attenzione delle imprese alla fase di redazione dei contrat-

ti e, in particolare, delle clausole di risoluzione delle controversie. In un contesto caratterizzato da crescente volatilità dei mercati e incertezza geopolitica, le aziende valutano con maggiore interesse l'inserimento di clausole arbitrali,



Stefano Azzali

soprattutto nei contratti transfrontalieri. L'obiettivo è ridurre il rischio di contenziosi davanti a giurisdizioni straniere e assicurarsi una sede neutrale, specializzata ed efficiente. Cresce inoltre l'interesse verso soluzioni più flessibili, come l'arbitrato semplificato, che consentono di coniugare qualità della decisione e rapidità dei tempi. Sempre più spesso l'arbitrato viene considerato uno strumento di prevenzione e gestione

del rischio, oltre che di risoluzione delle controversie.

D. Come sta cambiando l'esecuzione dei lodi arbitrali alla luce della complessità internazionale?

R. Esiste un dibattito sulla cosiddetta "tenuta" dei lodi, alimentato da casi

isolati in cui decisioni arbitrali vengono rimesse in discussione in altre giurisdizioni. Permangono resistenze locali in alcune aree, ma nel medio-lungo periodo i progressi sono evidenti: ordinamenti storicamente più rigidi, incluso quello italiano, si sono progressivamente allineati agli standard internazionali. Il pilastro resta la Convenzione di New York del 1958, che consente il riconoscimento e l'esecuzione dei lodi nella grande maggioranza dei Paesi. Va poi considerato un effetto mediatico: il mancato riconoscimento fa notizia, mentre i moltissimi lodi eseguiti con successo ogni anno rappresentano la vera base della fiducia degli operatori economici.

D. Infine, cosa sta condizionando maggiormente il ricorso agli arbitri?

R. Più che i singoli eventi, è l'aumento dell'incertezza contrattuale a spingere le imprese verso l'arbitrato. Le controversie nascono sempre più spesso da volatilità dei prezzi, ritardi nelle forniture, dazi, sanzioni e modifiche normative che incidono sull'equilibrio dei contratti. Diventano così centrali temi come la forza maggiore e la revisione delle condizioni contrattuali. Si tratta di questioni che richiedono soluzioni rapide e specialistiche, capaci di adattarsi alla complessità dei mercati globali.

— © Riproduzione riservata