

I CONTRATTI INTERNAZIONALI

A cura di Avvocato Pietro Bembo, Studio legale Bembo, per Istituto Italiano Imballaggio

A livello internazionale, la situazione è ancor più complessa, posto che non esiste un regolamento legislativo unico, ma anzi norme diverse a seconda del paese di provenienza del soggetto con cui si tratta e delle scelte operate nel contratto in punto di legge applicabile. Di norma i paesi di civil law (inclusa la Cina, il cui codice deriva dall'ordinamento italiano e tedesco all'art. 117 Legge sui contratti della Repubblica Cinese) prevedono norme come quelle del nostro codice civile, che disciplinano gli effetti della sopravvenuta impossibilità della prestazione. Non così invece i paesi di common law, cioè di diritto anglosassone, che appunto nulla prevedono a tal proposito, lasciando la relativa disciplina esclusivamente alle clausole contrattuali eventualmente previste dalle parti. Di solito, queste clausole ricalcano le norme di civil law - salvo meglio circoscrivere gli adempimenti informativi, ossia quando e cosa comunicare - oppure trovano la propria fonte nei modelli dell'ICC (2003 International Chamber of Commerce), che prevedono l'esonero da responsabilità e corrispettivo, salvo nella misura equivalente al beneficio ricevuto.

Ma se non ci sono clausole convenute in merito, l'impossibilità resta a carico del debitore.

Nel caso in cui nessun ordinamento giuridico statale sia stato prescelto dalle parti - o in mancanza di accordo scritto - occorrerà fare riferimento alla legge applicabile al contratto in base alla Convenzione di Roma del 1980 (art.4) per i soggetti extra Ue, altrimenti valendo il Regolamento CE Roma 1 N. 593/2008. Qualora queste norme portino all'applicazione della legge dello Stato italiano o di altro Stato che vi abbia aderito, si applicherà la Convenzione di Vienna del 1980 che disciplina la vendita internazionale, il cui art. 79 in tema di clausole di esonero da responsabilità prevede l'esclusione dell'inadempimento, se il debitore "prova che tale inadempimento è dovuto ad un impedimento indipendente dalla sua volontà e che non era ragionevole attendersi che essa lo prendesse in considerazione al momento della conclusione del contratto, ovvero che essa evitasse o superasse l'impedimento stesso o le sue conseguenze." Gli stessi principi valgono nell'ipotesi in cui l'inadempimento del debitore dipenda dall'impedimento del subdebitore. Anche in questo caso, la Convenzione obbliga la parte impedita ad avvisare l'altra circa l'impedimento insorto ed i suoi effetti sulla sua capacità di adempiere. Non si fa riferimento ad un termine preciso per tale comunicazione, ma solo ad un termine "ragionevole", a pena di non poter godere delle clausole di esonero da responsabilità per inadempimento e quindi in tal caso di rispondere dei danni derivanti dalla mancata ricezione.

In sintesi ed in via generale, è bene evidenziare che, per poter validamente invocare la forza maggiore e conseguentemente non essere ritenuti inadempienti finché perdura la causa di forza maggiore, è necessario che gli impedimenti a tal fine adottati abbiano un impatto rilevante sulla possibilità di adempiere e siano esaustivamente rappresentati.

Qualora il contratto in essere contenga clausole che disciplinano l'eventuale sopravvenienza di una causa di forza maggiore, occorrerà verificare se l'evento ivi rappresentato sia previsto come causa di forza maggiore impeditivo o solo come situazione di hardship (sopravvenuta eccessiva onerosità)

In una situazione globale di impedimento alle forniture ed alla distribuzione, si potrà anche optare per la sospensione delle attività, così mantenendo la relazione, nell'ottica di una pronta ripresa. In tal caso, ove non esistano accordi, in base ai principi sopra menzionati ogni parte sopporterà le proprie spese. Tuttavia, al fine di preservare i rapporti commerciali esistenti, la soluzione migliore starà nella rinegoziazione straordinaria dei termini contrattuali, disciplinando in ogni caso il limite temporale della causa di forza maggiore e disciplinando specificatamente le ulteriori situazioni di forza maggiore possibili come perdita di liquidità o crisi finanziaria, al fine di superare le sopravvenute situazioni di impossibilità parziale o totale che siano, in tal modo si potrà ricreare un nuovo equilibrio delle prestazioni. A maggior tutela delle obbligazioni di pagamento, specie per i contratti internazionali, si potrà anche fare ricorso a garanzie bancarie o meglio a lettere di credito bancarie.

In conclusione, si ritiene che la comunicazione dell'esistenza di una causa di forza maggiore e dell'impatto di questa sulla prestazione dovuta siano l'aspetto dirimente per accedere o meno alle clausole di esonero da responsabilità e per dare tempestivo avvio a nuove eventuali rinegoziazioni, se possibili.

I soggetti commerciali dovrebbero quindi concentrare la propria attenzione su questo adempimento, al fine di scongiurare - mediante una corretta gestione dell'emergenza e per quanto possibile - le ripercussioni negative della attuale, grave situazione determinata dall'epidemia di Covid 19.