

## **L'INCIDENZA DELLA PANDEMIA COVID-19 SUI CONTRATTI INTERNAZIONALI**

La pandemia legata alla diffusione del Covid-19 ben presto farà sentire i suoi effetti anche sui contratti internazionali e, si badi bene, non soltanto per il rallentamento o addirittura blocco nella vendita o fornitura di beni da parte di aziende italiane verso gli acquirenti esteri, ma anche per la vendita/fornitura di beni da parte delle aziende estere nei confronti di acquirenti italiani, non solo da intendersi come tali i consumatori finali di beni e/o servizi, ma anche le aziende che abbisognano di materie prime o di semilavorati.

Il Covid-19 provocherà detti rallentamenti o blocchi sia incidendo sulla abilità fisica dei lavoratori, sia sulla disponibilità degli stessi in relazione ai divieti legislativi posti dallo Stato per il suo arginamento.

Cosa può e deve fare l'imprenditore italiano per evitare di essere legalmente chiamato a rispondere dei danni provocati da ritardi o inadempimenti totali, che possono essere pure assai gravi quanto penalità, nei confronti dell'acquirente estero?

Innanzitutto bisogna partire dalla lettura dell'intero testo del contratto internazionale (allegati inclusi), per capire se lo stesso è disciplinato dal diritto civile o dal *common law* (detto anche diritto anglo-americano). Si deve preliminarmente individuare



quale è la legge applicabile. Da evidenziare fin da ora che sono sempre di meno i contratti internazionali disciplinati dal diritto italiano, ma anche da altri ordinamenti di diritto civile e sempre di più quelli regolati dal *common law*.

Se il contratto internazionale è disciplinato dal diritto civile (nella cui dizione rientra anche il diritto italiano), bisogna cercare nel testo del contratto se vi siano clausole che possano applicarsi al caso di pandemia ed esaminarle, con particolare attenzione agli obblighi/oneri informativi verso la controparte, tesi a mitigare le conseguenze del proprio inadempimento. Molte volte l'inosservanza di questi obblighi di comunicazione può comportare una responsabilità da parte del soggetto inadempiente. Detto obbligo di comunicazione è pure imposto dal principio della buona fede, che comporta l'onere di giustificare tempestivamente le cause dell'inadempimento e di documentarle adeguatamente.

L'articolo 91 del Cura Italia (Decreto Legge del 17 marzo 2020, n. 18) ha previsto l'obbligo per il Giudice di tenere conto dei divieti legislativi nel valutare la responsabilità del soggetto inadempiente ed il Ministero per lo Sviluppo economico con circolare del 25.03.2020 ha previsto il rilascio di un certificato delle Camere di Commercio da comunicare alla controparte che attesti l'impossibilità di adempiere da parte del soggetto richiedente.

Qualora non si trovi una clausola specifica applicabile nel testo del contratto di diritto civile, potranno essere applicabili (salvo verifica del caso concreto) gli istituti



- della forza maggiore (art. 1218 del Codice civile italiano, corrispondente all'art. 117 del Codice dei contratti cinese),
- l'art. 79 della Convenzione di Vienna,
- l'istituto della impossibilità sopravvenuta (artt. 1463-1466 del Codice civile italiano),
- dell'eccessiva onerosità sopravvenuta (art. 1467 del Codice civile italiano)
- secondo taluni la presupposizione.

Conseguenza dell'applicazione di questi istituti giuridici può essere quella della sospensione, della risoluzione o della rinegoziazione del contratto internazionale. Rinegoziazione che costituisce sempre una via auspicabile non solo per evitare ogni contenzioso, ma pure per poter continuare l'attività produttiva senza eccessivi traumi. Peraltro esiste pure l'obbligo per la parte inadempiente di mitigare i danni ed in questa prospettiva avvisare la controparte di improvvise difficoltà/impossibilità è il primo doveroso passo.

Qualora il contratto internazionale sia invece disciplinato dal *common law*, non essendovi in quegli ordinamenti i codici civili e di commercio, i vari diritti ed obblighi vanno dedotti, in linea di principio, dal solo testo del contratto.

Infatti negli ordinamenti di *common law* non solo non esiste l'obbligo di buona fede contrattuale (ciascuno può utilizzare al massimo le opportunità offerte dal testo del contratto firmato), ma lo stesso concetto di forza maggiore non è implicito nel testo



del contratto, quindi deve essere espressamente prevista. Gli istituti della *Frustration* (che porta ad una risoluzione totale del contratto), della *Hardship* (prestazione non impossibile, ma più difficile), della *Impracticability* (tipica degli Stati Uniti d'America) e del MAC (*Material Adverse Change*) hanno una portata diversa ed inferiore a quella della nostra forza maggiore e sono intesi dai Tribunali di *common law* in senso molto restrittivo. Pertanto sono contratti di norma molto più rischiosi per gli operatori italiani, anche se va detto che molte volte nel loro interno prevedono casi di prestazione impossibile o più difficile da eseguire.

Anche qui, solo un esame attento del testo del contratto internazionale e degli allegati può indicare quali siano le vie da seguire, fra le quali vi è assai sovente l'obbligo di comunicare tempestivamente, con modalità rigidamente prefissate ed anche entro termini assai ristretti, l'impossibile adempimento o anche il semplice ritardo.

Questo Studio legale resta a disposizione per ogni richiesta in merito.

Avv. Fabrizio Cecci, marzo 2020

