

Shipping Italy

Il quotidiano online del trasporto marittimo

Export e Coronavirus: uno scudo per il Made in Italy

Nicola Capuzzo · Friday, April 3rd, 2020

*Contributo a cura di avv. Sara Armella e avv. Sara Pestarino **

** Armella & Associati Studio legale*

L'emergenza Coronavirus produce effetti pesantissimi per il settore dell'export dei prodotti italiani e, tra questi, anche il rischio di pesanti contenziosi per la mancata consegna o il ritardo nell'adempimento dei contratti.

Il primo aspetto da chiarire riguarda l'ambito di cui stiamo parlando. Le forniture tra imprese, sia di beni che di servizi, rientrano in un perimetro del commercio internazionale che è regolamentato dall'accordo tra le parti e dunque dalla libera determinazione dei contraenti. Questo significa che la prima tutela da attuare, sul versante delle imprese, deve consistere nel riesaminare i termini dei loro contratti, anche nella prospettiva di modificarne l'impostazione o di valutare, caso per caso, i correttivi necessari. Non vi è dubbio che le imprese più strutturate, che gestiscono i rapporti con i loro clienti sulla base di testi contrattuali molto puntuali, pongono problemi di interpretazione del testo negoziale, benchè solitamente, anche in ordinamenti diversi dal nostro, è prassi inserire una clausola contrattuale che esclude la responsabilità del fornitore in presenza di una causa di forza maggiore.

Il secondo aspetto da tenere presente riguarda la necessità di tutelare le realtà dell'export più esposte, ossia quell'ampio tessuto di piccole e medie imprese che, come segnalato in questi giorni, non hanno approntato un contratto scritto e si trovano a dover fronteggiare risoluzioni contrattuali o richieste di danni da parte dei loro clienti esteri, non tutti consapevoli che la situazione di emergenza italiana non ha soltanto una dimensione sanitaria, ma anche produttiva.

Vi è molta incertezza sui tempi delle restrizioni alla produzione e a questo si aggiunge il fatto che spesso le aziende non hanno neppure un quadro giuridico chiaro della situazione.

Il diritto applicabile ai contratti

Può essere utile ricordare che è il diritto internazionale privato a stabilire, in presenza di rapporti giuridici con profili di internazionalità, la legge nazionale a cui occorre fare riferimento, secondo specifici criteri di competenza, stabiliti, per quanto concerne il nostro ordinamento, dalla legge 31 maggio 1995, n. 218. Tale legge, come è noto, "determina l'ambito di applicazione della giurisdizione italiana, pone i criteri per l'individuazione del diritto applicabile e disciplina l'efficacia delle sentenze e degli atti stranieri" (art. 1). Essa dispone che, se si tratta di un rapporto contrattuale, occorre riferirsi alle regole della Convenzione di Roma del 19 giugno 1980 sulla

legge applicabile alle obbligazioni contrattuali, ora sostituita dal Regolamento Roma I (reg. CE n. 593/2008), con riferimento ai contratti conclusi a decorrere dal 17 dicembre 2009.

Per determinare quale sia il diritto nazionale applicabile in un rapporto contrattuale tra soggetti stabiliti in paesi diversi, nel nostro ordinamento trovano dunque applicazione le regole del Regolamento Roma I, il cui scopo è di individuare la legge applicabile ai rapporti contrattuali aventi caratteristiche di internazionalità.

Il regolamento non stabilisce la competenza giurisdizionale, per cui la legge regolatrice del rapporto dovrà essere applicata dal giudice individuato secondo i criteri stabiliti dal regolamento UE n. 1215/2012, c.d. Regolamento Bruxelles I bis. Va ricordato che il Regolamento Roma I (art. 3) stabilisce che sono le parti che determinano la legge applicabile al loro rapporto contrattuale. La scelta è espressa o, comunque, deve risultare “chiaramente dalle disposizioni del contratto o dalle circostanze del caso”.

Dunque, la prima ipotesi in cui si applica il diritto italiano ricorre quando il testo del contratto o, comunque, “le circostanze del caso” richiamano la normativa italiana come legge applicabile al contratto. Essa prevede sia il caso della “oggettiva impossibilità sopravvenuta” che la causa di forza maggiore come situazioni di esonero da responsabilità in caso di inadempimento o di ritardo nell’esecuzione della prestazione.

Per tutti quei casi in cui le parti non hanno indicato chiaramente la normativa di riferimento, il regolamento Roma I individua la legge applicabile a seconda della tipologia contrattuale. Per quel che concerne l’ambito del presente contributo, l’art. 4 del regolamento prevede che nel caso di contratto di vendita di beni mobili, in mancanza di scelta delle parti, la legge regolatrice dell’accordo sarà la legge in cui il venditore ha la residenza abituale e lo stesso avviene se si tratta di una prestazione di servizi. In via generale, dunque, all’export italiano si applica, salvo patto contrario, la legge italiana.

Inoltre, nei contratti di trasporto di merci, si applica la legge del luogo di residenza del vettore, se coincidente con il luogo di residenza del caricatore o con il luogo di carico o scarico. Nel caso in cui sia assente tale coincidenza, prevale la legge del luogo di carico (art. 5, primo comma, reg. Roma I).

Un quadro legale comune per gli operatori economici della maggior parte dei paesi del mondo, è costituito dalle regole di natura sostanziale della Convenzione di Vienna sulla vendita internazionale di merci dell’11 aprile 1980 (ove non espressamente escluse dal contratto). Essa, infatti, rappresenta il più importante punto di riferimento per i contratti di fornitura internazionale, in quanto sottoscritta da oltre 90 Stati, tra cui Stati Uniti, Cina, Russia e Turchia.

La Convenzione delle Nazioni Unite trova applicazione diretta anche nei casi in cui non sia espressamente richiamata dal contratto, sempre che le parti abbiano sede in uno dei Paesi aderenti o le norme di diritto internazionale privato rimandino all’applicazione della legge di uno Stato contraente (art. 1). La Convenzione contiene una serie di norme sostanziali uniformi, che disciplinano gli aspetti tipicamente legati all’ambito dell’accordo contrattuale, tra cui la formazione del contratto, gli obblighi del venditore e l’esonero di responsabilità per causa di forza maggiore (art. 79), tuttavia non può essere considerato un testo autosufficiente poiché non disciplina ogni tematica contrattuale, ma ha perlopiù funzione integrativa.

La causa di forza maggiore

Secondo quanto previsto dalla Convenzione, un’impresa è esonerata da responsabilità per l’inadempimento dei suoi obblighi contrattuali, ma soltanto se è in grado di dimostrare che la mancata esecuzione della sua prestazione è dovuta a un impedimento, non prevedibile e indipendente dalla sua volontà.

Quindi la Convenzione, da un lato, introduce il concetto di “causa di forza maggiore” come una

scusante riconosciuta, a livello internazionale, per il mancato rispetto dei termini contrattuali ma, al tempo stesso, pone sull'impresa la responsabilità di dimostrare tale situazione eccezionale.

Per tale ragione, poiché molte imprese italiane stanno ricevendo solleciti e richieste dai loro clienti esteri, potrebbe rivelarsi utile una norma a loro tutela, una sorta di “scudo” da richieste oggettivamente sorprendenti e inattese, se viste con gli occhi di una persona di buon senso.

La previsione, che potrebbe essere inserita nel decreto previsto per il mese di aprile, avrebbe il merito di agevolare la difesa delle aziende italiane, chiarendo che la situazione di emergenza sanitaria e le restrizioni imposte dallo Stato ai fini del contenimento della diffusione della pandemia assumono rilievo ai fini del riconoscimento dell'esistenza della causa di forza maggiore, così riducendo il peso della prova dell'impossibilità dell'adempimento, che l'impresa è tenuta a fornire alla controparte estera. Ciò sarebbe utile sia per i contratti di fornitura con l'estero che richiedono espressamente l'attestazione della situazione emergenziale che, in generale, per tutte le altre imprese tenute alla prova della forza maggiore.

La valenza dei certificati delle CCIA

In questa direzione vanno le indicazioni del Mise (Ministero dello Sviluppo Economico), che lo scorso 25 marzo ha autorizzato le Camere di commercio al rilascio di un certificato, in lingua inglese, sullo stato di emergenza attuale, quale “documento a supporto del commercio internazionale”. Sulla base di tale previsione, Unioncamere ha predisposto un modello di attestazione, già diffuso presso le singole CCIAA.

Va rilevato, tuttavia, che la circolare non rappresenta una fonte di diritto, ma ha valenza di mera direttiva interna all'Amministrazione pubblica e, tra l'altro, pone dubbi di compatibilità con l'art. 2, comma 2, lett. c), legge n. 580 del 1993, la quale attribuisce alle Camere di commercio esclusivamente il potere di “rilasciare certificati di origine delle merci e documenti per l'esportazione”, “a tutela del consumatore e della fede pubblica, vigilanza e controllo sulla sicurezza e conformità dei prodotti e sugli strumenti soggetti alla disciplina della metrologia legale, rilevazione dei prezzi e delle tariffe, in quanto specificamente previste dalla legge”.

Anche per evitare contestazioni legali sulla base normativa e sulla legittimità di tale certificato, l'intervento del legislatore “a copertura” di tale prassi è auspicabile.

ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER QUOTIDIANA GRATUITA DI SHIPPING ITALY

This entry was posted on Friday, April 3rd, 2020 at 10:36 am and is filed under [Economia](#), [Interviste](#). You can follow any responses to this entry through the [Comments \(RSS\)](#) feed. Both comments and pings are currently closed.