

Obbligazioni e contratti

Le clausole di hardship e di mediazione civile e commerciale per fronteggiare gli effetti dei nuovi dazi sui contratti commerciali internazionali

di Maura Alessandri , Avvocato



Master di specializzazione

Redazione e disciplina dei contratti internazionali più diffusi nella prassi

Scopri di più

La recente imposizione e successiva temporanea sospensione dei dazi contribuisce alla crescente instabilità degli scambi commerciali internazionali.

I dazi sono tasse imposte dai governi sulle importazioni e, in alcuni casi, sulle esportazioni. Possono influenzare significativamente i costi delle transazioni commerciali e la competitività dei prodotti sul mercato. I dazi possono essere introdotti per varie ragioni, tra cui la protezione dell'industria locale, la regolazione del commercio o come risposta a politiche commerciali di altri Stati.

L'attuale scenario è certamente caratterizzato da una forte incertezza negli scambi commerciali e quando si redigono contratti commerciali internazionali è, pertanto, importante considerare l'inserimento di clausole specifiche per affrontare l'impatto sui contratti di eventi imprevisti ed imprevedibili quali, ad esempio, i dazi.

Le clausole più frequenti per fronteggiare eventi imprevisti ed imprevedibili sono certamente rappresentate dalla clausola di forza maggiore e dalla clausola di hardship.

Va, tuttavia, effettuata una distinzione.

Clausola di Forza Maggiore

La clausola di Forza Maggiore si applica quando si verifica un evento imprevedibile, inevitabile e esterno alle parti, come una calamità naturale, una guerra o una pandemia, che rende impossibile o estremamente difficile l'esecuzione del contratto. In questi casi le parti sono generalmente esentate da responsabilità e possono anche avere il diritto di sospendere o risolvere il contratto senza penalità.

Clausola di Hardship

La clausola di Hardship, invece, si riferisce a situazioni in cui un evento imprevisto o imprevedibile, pur non rendendo impossibile l'esecuzione del contratto, ne altera drasticamente le condizioni economiche o operative, rendendo l'esecuzione eccessivamente onerosa o gravosa per una delle parti. La clausola di hardship permette di rinegoziare i termini del contratto per adattarlo alle nuove circostanze, cercando un equilibrio tra le parti, senza necessariamente condurre una parte a risolvere il contratto (che, per gli imprenditori, rappresenta di solito solo l'*extrema ratio*).

In sintesi:

- La forza maggiore riguarda eventi che rendono impossibile l'esecuzione. E' ragionevole ritenere che i dazi non rendano la prestazione di una o entrambe le parti propriamente impossibile.
- La clausola di hardship riguarda, invece, eventi che rendono l'esecuzione molto più difficile o onerosa, ma non impossibile.

Le clausole di hardship sono, pertanto, particolarmente utili nei contratti commerciali internazionali, ove le parti possono trovarsi ad affrontare situazioni economiche o politiche impreviste.

Interazione tra dazi e Clausole di Hardship

Numerosi sono i vantaggi che una clausola di hardship nel contratto offre a fronte della imposizione di nuovi dazi.

1. Rinegoziazione dei Termini. Se un nuovo dazio viene imposto e aumenta significativamente i costi di importazione, una clausola di hardship può consentire alla parte colpita di richiedere una rinegoziazione dei termini contrattuali. Questo può includere la modifica dei prezzi o delle modalità di consegna.
2. Prevenzione delle Controversie. Includere una clausola di hardship nei contratti può aiutare a prevenire controversie legali. Se, infatti, le parti concordano in anticipo su come affrontare situazioni di difficoltà economica, possono risolvere i problemi in modo più collaborativo.
3. Flessibilità. Le clausole di hardship offrono flessibilità alle parti, permettendo loro di adattarsi a circostanze mutevoli senza dover ricorrere a contenziosi lunghi e costosi.
4. Documentazione. È importante documentare chiaramente le circostanze che giustificherebbero l'attivazione della clausola di hardship, come l'introduzione di dazi imprevisti, per evitare malintesi tra le parti.

Clausola di mediazione civile e commerciale (risoluzione delle controversie)

Un utile strumento per fronteggiare gli effetti di nuovi dazi sui contratti internazionali

(unitamente ad una clausola di hardship) è rappresentato dall'inserimento nel contratto di una clausola di mediazione quale sistema di risoluzione delle controversie.

Come noto, la mediazione civile e commerciale è un metodo alternativo per risolvere le controversie tra le parti senza ricorrere direttamente al giudice (ADR). In pratica, le parti coinvolte in una disputa si rivolgono a un terzo neutrale e super partes, il mediatore, che aiuta a riattivare il dialogo e a trovare un accordo soddisfacente per entrambe.

La clausola di mediazione in un contratto può essere un ottimo strumento per affrontare le sfide legate, ad esempio, ai nuovi dazi USA sui contratti commerciali internazionali. Di seguito alcuni suggerimenti su come utilizzarla.

1. Includere la clausola nei contratti. Assicurarsi che i nuovi contratti commerciali includano una clausola di mediazione. Questo stabilisce un processo chiaro per risolvere eventuali controversie che potrebbero sorgere a causa dei dazi.
2. Definire il processo di mediazione. È consigliabile specificare come e dove si svolgerà la mediazione. È possibile scegliere un organismo di mediazione riconosciuto (mediazione amministrata) o stabilire un metodo informale (mediazione libera). Avere un processo definito può velocizzare la risoluzione delle controversie.
3. Formare il personale. Assicurarsi che il team dell'azienda sia a conoscenza della clausola di mediazione e delle sue implicazioni. Una buona preparazione su questo strumento e l'inserimento della mediazione nella policy aziendale può aiutare a gestire meglio le situazioni di conflitto sin dal momento in cui insorgono le prime problematiche.
4. Utilizzare la mediazione come primo passo. In caso di controversie legate ai dazi, è consigliabile provare a risolvere la questione attraverso la mediazione prima di promuovere vere e proprie azioni legali. Questo approccio può essere meno costoso e più veloce nel risolvere la controversia, oltre a mantenere le relazioni commerciali tra le parti.
5. Essere aperti al compromesso. La mediazione è basata sul dialogo e sul compromesso. Essere disposti a trovare una soluzione che soddisfi entrambe le parti può portare a risultati più favorevoli.

In conclusione, utilizzando la clausola di mediazione in modo strategico nei contratti commerciali internazionali è possibile per le aziende affrontare meglio gli effetti dei dazi e mantenere relazioni commerciali positive con i propri partner commerciali.

A tal fine si può valutare di inserire nel contratto una clausola di risoluzione delle controversie c.d. multi-step. In tal caso, in sede di redazione della clausola di risoluzione delle controversie le parti possono ritenere opportuno inserire una previsione contrattuale che contempli una fase di negoziazione o di conciliazione prima del ricorso all'arbitrato o alla scelta del foro competente per eventuali future controversie.

Tali clausole, che nella prassi vengono definite "multi-step" o "multi-fase", possono risultare



particolarmente utili ove le parti vantino una consolidata relazione commerciale e nel caso in cui, nel rapporto tra le parti, vi siano ulteriori fattori da tenere in considerazione oltre a quelli relativi ad una particolare controversia.

In ogni caso, il mio suggerimento è di evitare di utilizzare clausole «preconfezionate» contenute, ad esempio, in modelli di contratto scaricati da internet e spesso copiate acriticamente poiché ciò potrebbe condurre a pericolosi contenziosi internazionali.

E', pertanto, sempre preferibile redigere le clausole (clausola di forza maggiore, clausola di hardship, clausola multi-step di risoluzione delle controversie) in modo «tailor-made» in base alle peculiari esigenze del cliente.

Infine, a seguito dell'entrata in vigore della "Convenzione di Singapore" in materia di mediazione internazionale ("Convenzione delle Nazioni Unite sugli accordi internazionali di transazione risultanti dalla mediazione") le aziende potranno disporre di uno strumento particolarmente efficace per garantire il riconoscimento degli accordi transattivi raggiunti a seguito di mediazioni condotte in giurisdizioni straniere.

Conclusioni

Per quanto riguarda i contratti commerciali internazionali ancora da redigere, la combinazione - in sede di redazione del contratto - di Clausole di hardship e di Mediazione civile quale sistema di risoluzione delle controversie può rappresentare una strategia efficace da adottare per gestire i rischi associati ai dazi e garantire una maggiore protezione per le parti contraenti.

Tali clausole, infatti, permettono una maggiore flessibilità in situazioni impreviste e rappresentano uno strumento efficace, rapido e poco costoso per rinegoziare il contratto in simili eventualità e dunque una opportunità per le imprese che operano nel mercato globale.

Master di specializzazione

**Redazione e disciplina dei contratti internazionali
più diffusi nella prassi**

Scopri di più