

CONTRATTI PER LA VENDITA DI IMPIANTI: L'IMPORTANZA DI UNA CLAUSOLA DI FORZA MAGGIORE AUTOSUFFICIENTE



1) DESCRIZIONE DEL CASO

La nostra cliente ALFA, società italiana, è leader mondiale nel settore della produzione di impianti.

ALFA è dotata, da diverso tempo, di strumenti contrattuali redatti dal nostro Studio per la regolamentazione delle proprie attività commerciali, tra cui le proprie condizioni generali di vendita.

ALFA ha stipulato, soprattutto con società estere, numerosi contratti di vendita ed installazione di impianti di propria produzione con l'applicazione delle proprie condizioni generali di vendita.

Tali condizioni generali di vendita prevedono l'applicazione della Convenzione di Vienna del 1980 e, nelle materie non coperte da tale Convenzione, della legge italiana.

Il sopraggiungere della pandemia Covid-19 e l'emanazione dei provvedimenti volti a contenerne la diffusione hanno comportato l'inibizione dello svolgimento delle attività industriali e commerciali di ALFA, nonché limitazioni allo spostamento dei propri dipendenti.

ALFA si è quindi trovata nell'impossibilità di consegnare o installare gli impianti ordinati dai propri clienti e si è, pertanto, rivolta al nostro Studio per un parere legale.

2) IL QUESITO DEL NOSTRO CLIENTE

ALFA ci ha chiesto di conoscere se, a causa delle restrizioni imposte dai provvedimenti emanati al fine di contenere la diffusione del Covid-19 e, quindi, dell'impossibilità di ALFA di far fronte ai propri impegni contrattuali:

- a. possa essere considerata responsabile per eventuali ritardi nella spedizione dei prodotti contrattuali o per il ritardo nell'installazione degli stessi;
- b. i propri clienti possano annullare gli ordini e, quindi, risolvere i contratti di vendita in considerazione di tale impossibilità.



CONTRATTI PER LA VENDITA DI IMPIANTI: L'IMPORTANZA DI UNA CLAUSOLA DI FORZA MAGGIORE AUTOSUFFICIENTE

3) LA NOSTRA OPINIONE LEGALE

Come sopra menzionato, abbiamo supportato ALFA nella redazione delle proprie condizioni generali di vendita e, in tale occasione, abbiamo inserito all'interno del testo contrattuale una clausola di forza maggiore.

Abbiamo quindi fornito la nostra opinione legale sulla base della clausola di forza maggiore da noi redatta, la quale risulta autosufficiente ed in grado di rispondere ai quesiti che ALFA ci ha sottoposto.

Infatti, tale clausola prevede che:

- a. ALFA non può essere considerata responsabile per eventuali ritardi nella spedizione dei prodotti contrattuali o per il ritardo nell'installazione degli stessi a causa di un evento di forza maggiore;
- b. i clienti sono legittimati a risolvere il contratto di vendita e, quindi, annullare gli ordini la cui esecuzione è ritardata, solo qualora il ritardo nell'esecuzione delle obbligazioni si protragga per oltre sei mesi dalla data contrattualmente stabilita.

4) APPROFONDIMENTO DELLA VICENDA E CONSIGLI UTILI

Cogliamo l'occasione dalla vicenda sottopostaci dal nostro cliente per svolgere un approfondimento diretto a pervenire ad alcuni consigli utili in materia di redazione di contratti di vendita di impianti.

4.1) Vendita di impianti: le problematiche più frequenti

Tra le richieste più frequenti che ci sono state sottoposte in questi giorni di lockdown dai nostri clienti che producono impianti e macchinari rientrano per lo più problematiche attinenti a:

- a. impossibilità di procedere alla spedizione di impianti o componenti;
- b. impossibilità di procedere all'installazione dell'impianto;

A fronte di tali problematiche, le domande che ci vengono poste riguardano la possibilità o meno di invocare la forza maggiore e, in caso di risposta positiva, le conseguenze che ne derivano.

Per fornire la risposta a tali domande, dobbiamo partire dall'analisi del contratto stipulato tra le parti, ponendoci due domande fondamentali:

- a. è presente nel contratto una clausola di forza maggiore? e
- b. qual è la legge applicabile al contratto?

4.2) Caso A: il contratto prevede la clausola di forza maggiore

Se il contratto reca la clausola di forza maggiore, è possibile trovare una risposta alle domande sopra esposte esaminando la clausola.

E' quello che abbiamo fatto nel parere ad ALFA che si fonda proprio sulla clausola di forza maggiore prevista all'interno delle condizioni generali che hanno regolato le vendite degli impianti.

Nel caso di specie, ALFA si preoccupava infatti di sapere se, a causa dei provvedimenti emanati dalle autorità per contenere la diffusione del Covid-19 e della conseguente interruzione della propria attività, fosse stata responsabile per il ritardo nella spedizione dell'impianto causato dalla suddetta interruzione o nell'installazione dello stesso causata dalla impossibilità di trasferire i propri dipendenti sul posto.

Al riguardo, la clausola di forza maggiore da noi redatta per tale cliente prevede che nessuna delle parti possa essere considerata responsabile nei confronti dell'altra per il mancato o ritardato adempimento delle obbligazioni qualora tale ritardo sia connesso al verificarsi di determinati eventi che non possano essere previsti, quali gli atti della pubblica autorità, o a fronte dei quali non sia ragionevolmente possibile trovare un rimedio.

La clausola dispone inoltre che, in tali casi, il termine per l'adempimento della prestazione rimane sospeso per tutto il periodo di durata dell'evento di forza maggiore, fermi restando gli obblighi di notifica dell'evento all'altra parte.

Infine, la clausola precisa che, qualora l'evento di forza maggiore si protragga per più di sei mesi, la parte non colpita dall'evento di forza maggiore ha il diritto di risolvere il contratto.



CONTRATTI PER LA VENDITA DI IMPIANTI: L'IMPORTANZA DI UNA CLAUSOLA DI FORZA MAGGIORE AUTOSUFFICIENTE

La clausola di forza maggiore presente nelle condizioni generali di vendita di ALFA consentiva quindi, previa notifica al proprio cliente, di invocare la forza maggiore.

ALFA ha eseguito tale notifica, cosicché, da un lato, la prestazione è stata legittimamente sospesa e, dall'altro, i termini in corso per il relativo adempimento sono stati spostati in avanti e ricominceranno a decorrere dopo la fine dell'evento di forza maggiore. In tal modo, ALFA sarà esente da responsabilità per ritardo nella consegna o nell'installazione rispetto alle tempistiche inizialmente pattuite.

Per inciso, evidenziamo che, se il contratto avesse previsto delle penali per il ritardo nella consegna o nell'installazione, la formulazione della clausola avrebbe altresì esonerato ALFA dall'obbligo di pagamento di tali penali.

In conclusione, il compito della clausola di forza maggiore deve essere quello di rendere il rapporto tra le parti autosufficiente (cioè la clausola deve essere in grado di fornire le soluzioni percorribili in caso di evento di forza maggiore) qualora occorrono eventi imprevedibili o insuperabili, nonché quello di ripartire a priori tra le parti i rischi connessi al verificarsi di tali eventi, in modo da dare continuità ai rapporti contrattuali ed evitare l'insorgere di controversie con costi elevati ed il più delle volte, con esiti incerti.

4.3) CASO B: il contratto non prevede una clausola di forza maggiore

Diversamente, se il contratto non prevede una clausola di forza maggiore o questa non è redatta in maniera tale da essere autosufficiente, sarà necessario fare ricorso alla legge applicabile al fine di colmare tali lacune.

Ad esempio, in caso di vendita nazionale troverà applicazione la normativa italiana e, quindi, le disposizioni del codice civile in materia di impossibilità definitiva o temporanea (art. 1256 c.c.), di impossibilità totale (art. 1463 c.c.), di impossibilità parziale (art. 1464 c.c.) o di eccessiva onerosità sopravvenuta (art. 1467 c.c.).

In caso di vendita all'estero troverà applicazione, salvo che non sia espressamente esclusa dalle parti, la Convenzione di Vienna del 1980.

Nello specifico, tale Convenzione disciplina la regolamentazione della forza maggiore all'articolo 79, il quale sancisce che una parte non è responsabile dell'inadempimento di uno qualsiasi dei suoi obblighi se prova che tale inadempimento è dovuta al verificarsi di un evento che:

- a. sia fuori dal controllo di tale parte e, quindi, indipendente dalla sua volontà;
- b. sia ragionevolmente imprevedibile al momento della conclusione del contratto;
- c. impedisca l'adempimento degli obblighi del contratto.

In generale, oltre a individuare esattamente quale sia la legge applicabile al contratto, bisogna prestare molta attenzione per stabilire quali siano le conseguenze che derivano dal verificarsi di eventi di forza maggiore, in quanto ogni ordinamento delinea una disciplina specifica i cui principi spesso sono molto differenti da quelli previsti nel nostro ordinamento.

5. CONCLUSIONE

In conclusione, soprattutto quando si ha a che fare con contratti di valore elevato come nella vendita di impianti, è fortemente consigliabile avere a disposizione strumenti contrattuali che offrano una esaustiva regolamentazione del rapporto tra le parti così da disciplinare sin da principio ogni evenienza che possa intervenire nel corso del rapporto contrattuale, fra cui un evento di forza maggiore.

Lo Studio Bacciardi and Partners rimane a vostra disposizione per valutare e gestire congiuntamente ogni caso di forza maggiore, ma ancora prima per aiutarvi nella redazione dello strumento contrattuale più adatto a soddisfare le vostre esigenze nei rapporti commerciali nazionali ed internazionali.