

È possibile prevedere l'impatto che la Brexit avrà sui contratti commerciali?

Una breve analisi sulle conseguenze del referendum in ambito Europeo

20 Maggio 2019

Lodovica Raparelli

Abstract:

A seguito del voto del Giugno 2016 che ha segnato l'inizio delle trattative della Gran Bretagna per poter uscire dall'Unione Europea, si sono iniziati a verificare i primi cambiamenti anche in ambito contrattuale. Partendo da un panorama di assoluta incertezza, lo scritto cerca di analizzare quali effetti potrebbe avere la Brexit sui contratti in corso e su quelli in divenire.

Abstract (eng):

Following the vote that took place in June 2016, the United Kingdom started the negotiations to leave the European Union and, consequently, the impact on commercial contracts started arising. Considering the current uncertainty, this essay tries to analyse the consequences that Brexit may have on existing as well as new contracts.

Nonostante ad oggi non si possa affermare con certezza cosa accadrà e quali saranno le complesse implicazioni dovute all'attuamento di **Brexit**, si può già osservare come questa abbia tutto il potenziale per **influenzare sia direttamente che indirettamente la contrattualistica commerciale**.

Le problematiche emergenti non riguardano solamente i contratti già in essere, quanto soprattutto quelli che verranno stipulati nell'arco dei prossimi mesi in materie che afferiscono e contengono riferimenti alla sfera del diritto comunitario.

Uno dei primi aspetti che sarà necessario chiarire riguarderà prettamente la dicitura interna al contratto, ovvero se nelle varie clausole si continuerà a considerare la **Gran Bretagna** come facente parte dell'**Unione Europea** o meno. Chiaramente la risposta corretta potrà essere fornita solamente dal contesto stesso del contratto, il quale dovrà espressamente prevedere e fare riferimento **alle singole giurisdizioni e ambito territoriale ai quali lo stesso si applicherà**.

Fino ad oggi, la tematica della competenza giurisdizionale è stata disciplinata dal **Regolamento (UE) n. 1215/2012** il quale prevede, tra le altre cose, che si dia diretta esecuzione di una decisione presa in uno Stato Membro dell'Unione in tutti gli altri e che le parti contrattuali possano scegliere quale tribunale avrà competenza su una determinata controversia.

Chiaramente, la precaria situazione ingenera numerosi quesiti, quali ad esempio se le parti in una determinata disputa contrattuale potranno ancora attribuire la competenza ai tribunali inglesi, o se le decisioni prese da un tribunale inglese verranno ancora riconosciute anche dagli altri Stati Membri.

Le stesse problematiche è probabile emergeranno anche con riferimento alla Convenzione di Lugano e dell'Aja relative agli accordi sulla scelta di un foro competente tra Stati aderenti. Ciò che il governo inglese ha prospettato è la possibilità che si attuino misure alternative, che potrebbero coincidere con la sottoscrizione di nuovi accordi con l'Unione Europea e che ricalchino gli Accordi Quadro tutt'ora in vigore. Secondariamente, chi volesse stipulare un contratto in questo periodo di estrema incertezza dovrà tenere in considerazione che la **normativa europea** e quella inglese potrebbero finire per divergere in materie sostanziali, quali il diritto alla protezione dei dati personali e la libera circolazione delle persone, della concorrenza e alla tutela del consumatore.

Il proposito è quello di gestire le fasi successive alla Brexit in materia contrattuale nel modo più stabile ed equilibrato possibile, ad esempio tramite la promulgazione dell'**EUWA** avvenuta nel 2018 (*EU Withdrawal Act 2018*) che permetterà anche in futuro di applicare in Gran Bretagna le norme a cui si era data esecuzione durante il periodo in cui questa faceva parte dell'Unione Europea.

In materia di Data Protection e GDPR, tuttavia, ciò che a prescindere accadrà sarà che il Regno Unito verrà considerato alla stregua di un paese terzo e necessiterà o di **clausole contrattuali** standard consistenti in garanzie sull'adeguatezza del Paese in questione come destinatario a trattare i dati personali, o di una decisione di adeguatezza per valutare il livello di protezione dei dati personali in un Paese terzo che dovrà essere proposta dalla Commissione Europea.

In materia di diritti dei consumatori il panorama è caratterizzato essenzialmente da un mix di normative Europee ben radicate nell'ordinamento inglese e nazionali. Per questo motivo, nonostante dal post Brexit i giudici non saranno più obbligati ad uniformarsi alle decisioni della Corte Europea di Giustizia né tantomeno dovranno continuare ad interpretare le normative relative alla tutela dei consumatori alla luce delle direttive europee, non si dovrebbero vedere differenze sostanziali nella tutela contrattuale dei diritti di questi ultimi. Nel caso in cui non si raggiunga nei prossimi mesi un accordo condiviso, ciò che per certo si verrebbe a modificare sostanzialmente sarebbe l'improvvisa mancanza di una cooperazione transnazionale sul piano normativo e legale tra i vari Stati dell'Unione Europea.

Nel continuare questa breve disamina, non si può non considerare il considerevole **impatto economico e commerciale** che l'attuazione della Brexit avrà sui business e sui relativi contratti commerciali.

Nel sottoscrivere un contratto, infatti, le parti potrebbero rischiare di dover fronteggiare variazioni delle aliquote tariffarie tutt'ora presenti per il commercio con Paesi al di fuori dell'Unione, l'inserimento *ex novo* di dazi su merci o servizi quando vengano coinvolti i rapporti con gli Stati Membri e addirittura il cambiamento del regime IVA (VAT in Regno Unito). Anche i tassi di cambio rischieranno ovviamente di subire variazioni importanti, così come era avvenuto nel 2016 a seguito dell'annuncio del risultato del referendum.

Infine, la maggior parte delle società o individui dovrà analizzare e **riesaminare i contratti già esistenti**, nonché essere preparati al fatto che quelli che verranno stipulati a seguito di Brexit probabilmente dovranno contenere tutta una serie di clausole non necessarie attualmente. Questo può riguardare ad esempio il considerare se prevedere che un'eccessiva fluttuazione della valuta, con le dovute implicazioni anche per il calcolo dell'IVA e dei tassi di import-export, possa comportare una rinegoziazione obbligatoria del contratto.

Occorrerà attentamente considerare anche le clausole riguardanti la **risoluzione delle controversie** per stabilire, ad esempio, quali tribunali avranno espressa competenza giurisdizionale nel caso in cui insorga una controversia in ambito commerciale.

Anche l'ambito territoriale e la durata del contratto stesso dovranno essere riconsiderati e specificati chiaramente; infatti, contratti che abbiano un limite temporale più ampio potranno permettere una maggiore flessibilità alle parti nel rinegoziare i **termini contrattuali**, nel caso probabile si incorra in ulteriori cambiamenti legislativi o politici.

Inoltre, l'aggiunta di una cosiddetta "**clausola Brexit**" all'interno dei contratti commerciali potrebbe risultare di strategica importanza: permetterà infatti di valutare se e quali ripercussioni negative la Brexit potrebbe avere sul contratto e, conseguentemente, modificare i diritti e le obbligazioni contrattuali di una sola o di entrambe le parti.

In conclusione, è impossibile riuscire a prevedere quale sarà il risultato finale delle negoziazioni tutt'ora in corso, tant'è che l'espressione *“nothing is agreed until everything is agreed”* rende chiaramente l'idea dell'incertezza in cui verte il Paese.

Conseguentemente, non si possono escludere in futuro cambiamenti legislativi, i quali andrebbero ovviamente a inficiare in modo imprevedibile sia contratti in essere che contratti ancora da stipulare.

L'incertezza e l'imprevedibilità degli eventi sono ciò che di certo si può affermare accompagneranno i prossimi mesi, sia da un punto di vista politico, che legislativo ed economico. Si può inoltre prevedere, come anticipato ed esplicito, l'alto impatto che questi eventi futuri avranno sui contratti commerciali e come vi sia necessità – sia per singoli individui che per i business – di essere sapientemente guidati attraverso i cambiamenti che porteranno con sé i prossimi anni.

Letture consigliate:

Roland Montfort, *Brexit and Long Term Commercial Contracts*, Ernst & Young Brexit Brief, 2017

Practical Law UK Practice Note, *Brexit: Implications for Commercial Law*, 2019

Georgina Kon e Lindsey Brown, *Brexit and Commercial Contracts*, Linklaters LLP and Practical Law Commercial, 2016

Hogan Lovells, *Brexit Clauses*, 2016

EUR-Lex, Regolamento (UE) n. 1215/2012 del Parlamento europeo e del Consiglio, del 12 dicembre 2012, concernente la competenza giurisdizionale, il riconoscimento e l'esecuzione delle decisioni in materia civile e commerciale

Davide Stefanello, *Brexit e protezione dei Dati Personali: cercare l'equilibrio anche senza un accordo*, Ius in Itinere, 2019

European Council, *European Council (Art. 50) Guidelines for Brexit negotiations*, Press release, 2017

Napthens Solicitors, *Commercial Agreements – do you need a “Brexit Clause?”*, 2018

TAG: *Brexit, contratti commerciali, Gran Bretagna*