



SANZIONI ECONOMICHE E CONTRATTI INTERNAZIONALI: IL CONFINE SOTTILE TRA OBBLIGO CONTRATTUALE E ILLECITO

Avv. Chiara Biagini

Le sanzioni economiche o *restrictive measures* sono strumenti coercitivi di politica estera adottati da Stati o organizzazioni internazionali per limitare, congelare o vietare le relazioni commerciali e finanziarie con determinati Paesi, enti o individui (*designated targets*).

Il quadro normativo è multilivello e va analizzato nella sua interezza. Negli Stati Uniti le misure sono amministrare dall'Office of Foreign Assets Control, che emana programmi sanzionatori con effetti extraterritoriali molto penetranti. Nell'Unione Europea le sanzioni sono adottate tramite regolamenti direttamente applicabili negli Stati membri, con efficacia vincolante per operatori e intermediari finanziari. A livello globale, molte misure trovano fondamento in risoluzioni del Consiglio di Sicurezza delle Nazioni Unite, successivamente recepite nei diversi ordinamenti.

Se un tempo potevano sembrare casistiche remote, oggi queste misure rappresentano senza dubbio uno dei fattori principali di rischio ed instabilità nelle operazioni internazionali. Non si tratta solo di un tema politico o geopolitico: per chi redige o negozia contratti cross-

border, le misure restrittive possono incidere direttamente sulla possibilità di eseguire la prestazione e, in alcuni casi, sulla stessa validità dell'accordo. Per chi si occupa di contratti internazionali, l'entrata in vigore di un nuovo pacchetto sanzionatorio o l'inserimento di una controparte in una *blacklist* incide direttamente sulla fattibilità dell'operazione.

L'evoluzione repentina del quadro sanzionatorio internazionale determina spesso un corto circuito legale: prestazioni precedentemente autorizzate divengono fattispecie di reato o violazioni amministrative. Questo spostamento del perimetro della liceità espone le aziende a rischi reputazionali e sanzionatori, rendendo l'adempimento del contratto un atto potenzialmente illecito.

Una controparte inserita in una *sanctions list*, un beneficiario effettivo collegato a un soggetto designato o una modifica improvvisa del regime sanzionatorio, infatti, possono rendere l'esecuzione del contratto vietata, esporre a sanzioni amministrative e penali, determinare il blocco dei pagamenti da parte delle banche e compromettere relazioni commerciali consolidate.

In questo scenario, la clausola di *sanctions compliance* assume una funzione essenziale: non si tratta, infatti, di un semplice richiamo alla legalità, ma un meccanismo di allocazione del rischio. Attraverso dichiarazioni e garanzie sullo status della controparte, obblighi continuativi di conformità, impegni di informazione tempestiva e diritti di sospensione o recesso in caso di violazione, il contratto crea uno spazio di protezione giuridica per la parte adempiente.

Particolarmente delicata è la relazione tra sanzioni e impossibilità sopravvenuta. In alcuni ordinamenti l'adozione di nuove misure restrittive può integrare un'ipotesi di impossibilità legale della prestazione; in altri, l'effetto dipende dalla struttura dell'obbligazione e dalla ripartizione del rischio contrattuale. Una clausola ben calibrata consente di evitare incertezze interpretative e contenziosi, disciplinando espressamente le conseguenze dell'intervento normativo.

In un contesto in cui i regimi sanzionatori sono dinamici e spesso adottati con efficacia immediata, la redazione del contratto deve essere prospettica. Non è sufficiente cristallizzare la situazione al momento della firma; occorre prevedere meccanismi che tengano conto dell'evoluzione normativa, integrando obblighi di aggiornamento e cooperazione tra le parti.

Le sanzioni economiche hanno trasformato il contratto internazionale in uno strumento di gestione del rischio a livello geopolitico, ignorare questo dato significa esporre l'impresa a conseguenze che vanno ben oltre l'inadempimento: possono incidere sulla continuità aziendale, sull'accesso ai mercati finanziari e sulla reputazione globale. Pertanto, affidarsi a professionisti che siano competenti nella redazione della clausola e prestino particolare attenzione alla qualità della stessa non è un dettaglio solamente tecnico, ma diventa una scelta strategica.

Il presente articolo non intende fornire un parere legale e, per l'effetto, non può essere considerato sostitutivo di una consulenza legale specifica.

[Clicca qui per scaricare l'articolo in PDF](#)