

CORONAVIRUS: QUALE IMPATTO SUI CONTRATTI IN CORSO?

La diffusione del virus COVID-19 nel nostro Paese, dapprima nelle regioni del Nord e successivamente nell'intera nazione, sta generando, tra l'altro, consistenti difficoltà di tipo commerciale, tecnico e logistico per le aziende presenti sul mercato, che rendono estremamente difficoltoso, se non impossibile, per le stesse, il puntuale adempimento delle reciproche obbligazioni contrattuali.

Gli operatori del mercato si domandano quindi se, ed in quali termini, la diffusione del coronavirus - e l'emissione dei provvedimenti governativi di tipo restrittivo assunti dal Governo per il contenimento della stessa - consentano di ritenere "giustificati" gli inadempimenti contrattuali da ciò determinati.

In particolare, le aziende si chiedono se in virtù dei ben noti provvedimenti restrittivi governativi sussistano "impossibilità" e/o "cause di forza maggiore" alle quali fare riferimento per valutare la legittimità o meno degli inadempimenti agli impegni commerciali disciplinati dalla legge italiana e che trovano esecuzione sul territorio italiano e conseguentemente escludere responsabilità contrattuali dei singoli contraenti ed il correlato obbligo di risarcimento dei danni che ne deriverebbe.

1. FORZA MAGGIORE

In via preliminare, occorre rilevare la mancanza, nell'ordinamento italiano di una specifica norma e di una precisa, univoca e condivisa definizione di forza maggiore, sebbene tale nozione trovi diretto riconoscimento nel diritto positivo di altri Paesi e sia frequentemente impiegata nella contrattualistica internazionale.

Secondo dottrina e giurisprudenza, la forza maggiore è rappresentata da un particolare impedimento di carattere oggettivo, straordinario ed imprevedibile, esterno alla sfera d'azione del debitore e allo stesso non imputabile, che non può essere da questi vinto né superato in alcun modo.

In particolare, vi è forza maggiore in caso di eventi naturali e umani (calamità naturali, terremoti, uragani, sommosse, guerre, scioperi nazionali, incendi, o altro evento comunque imprevedibile) che, per la loro imprevedibilità e straordinarietà, non sono dominabili e quindi fuori dal controllo delle parti. La pandemia di COVID-19 può, quindi, configurare un'ipotesi di forza maggiore, con le possibili conseguenze sul piano contrattuale di seguito descritte.

2. IMPOSSIBILITÀ DELLA PRESTAZIONE

Ai sensi dell'Art.1256 c.c., rubricato "*impossibilità definitiva e impossibilità temporanea*", l'obbligazione si estingue quando, per una causa non imputabile al debitore, la prestazione diventa impossibile (l'impossibilità deve essere sopravvenuta al momento della conclusione del contratto).

Se l'impossibilità è solo temporanea, il debitore finché essa perdura, non è responsabile del ritardo nell'adempimento.

L'obbligazione si estingue se l'impossibilità perdura fino a quando, in relazione al titolo dell'obbligazione o alla natura dell'oggetto, il debitore non può più essere ritenuto obbligato a eseguire la prestazione ovvero il creditore non ha più interesse a conseguirla.

Si ritiene che vi sia "*impossibilità della prestazione*" per *factum principis* quando sopraggiungano provvedimenti di legge o di carattere amministrativo emessi dalle competenti autorità governative

che, per tutelare l'interesse pubblico, impongono prescrizioni comportamentali o divieti che rendono impossibile la prestazione dell'obbligato indipendentemente dalla sua volontà.

Occorre tuttavia prestare attenzione: secondo la giurisprudenza ciò non vale nel caso in cui: (i) il *factum principis* sia ragionevolmente e facilmente prevedibile, secondo la comune diligenza, all'atto della sottoscrizione del contratto e (ii) il debitore non abbia tentato di percorrere tutte le soluzioni alternative astrattamente possibili che gli si offrivano per superare i limiti imposti dai provvedimenti, chiaramente, nel pieno e totale rispetto della legge, e sempre che ciò comporti un sacrificio ragionevole per il debitore stesso.

3. ECCESSIVA ONEROSITÀ

L'Art. 1467 c.c., rubricato "*contratto con prestazioni corrispettive*", che trova applicazione nel caso di contratti ad esecuzione continuata, periodica, o differita (c.d. contratti di durata), prescrive che nel caso in cui la prestazione di una delle parti sia divenuta *eccessivamente onerosa* a causa del verificarsi di *avvenimenti straordinari e imprevedibili* estranei alla sfera d'azione del debitore (quali il Coronavirus nonché i vari provvedimenti governativi adottati al fine di contenerne la diffusione), la parte che deve tale prestazione può domandare la *risoluzione* del contratto, dando *prova* del fatto da cui deriva l'eccessiva onerosità e della sua derivazione dagli avvenimenti straordinari e imprevedibili.

La valutazione dell'onerosità come *eccessiva* spetta al giudice; essa in ogni caso deve essere *sopravvenuta* rispetto al momento della conclusione dell'accordo e risulta *irrilevante* se chi la invoca è già in ritardo con il suo adempimento ed è quindi in mora.

La risoluzione non può essere domandata se la sopravvenuta onerosità rientra nell'*alea normale* del contratto. La parte contro la quale la risoluzione è domandata può evitare la risoluzione offrendo di *modificare equamente* le condizioni del contratto.

4. CONCLUSIONI

Da quanto precede deriva che la sussistenza dell'*impossibilità* o dell'*eccessiva onerosità della prestazione* in relazione a *cause di forza maggiore* va verificata *caso per caso*, analizzando ogni singolo contratto, per esaminare e verificare, ad esempio:

- l'esistenza di clausole specifiche
- la legge applicabile
- la natura della prestazione
- le modalità di esecuzione della prestazione
- l'esame degli elementi e dei fatti che comportano ritardo, impossibilità totale ovvero eccessiva onerosità della prestazione
- l'impatto di tali elementi sugli impegni contrattuali
- l'esame delle concrete difficoltà
- la sussistenza di soluzioni alternative che rendano possibile l'adempimento, in termini ragionevoli.

Si raccomanda alle aziende, che si trovassero in difficoltà nell'adempiere con regolarità e puntualità le proprie obbligazioni commerciali contrattuali, di comunicare tale circostanza alla controparte avendo

cura di descrivere, seppur sommariamente, le ragioni che determinano complicazioni o impossibilità nell'esecuzione della prestazione, anche al fine di dimostrare la buona fede contrattuale, nell'obiettivo di negoziare soluzioni alternative in base alle quali eventualmente sottoscrivere accordi modificativi degli accordi originari.

Si consideri, in ultimo, che per effetto della dichiarazione di pandemia avvenuta in data 11 marzo u.s. ad opera dell'Organizzazione Mondiale della Sanità, non si esclude che possano essere emanate norme speciali che rendano più agevole l'applicazione dei rimedi contrattuali sopra ricordati, ovvero l'estinzione dell'obbligazione per impossibilità sopravvenuta o la risoluzione del contratto per eccessiva onerosità.

Per maggiori informazioni:

Anne-Manuelle Gaillet

Avocat aux barreaux de Milan et Paris

Pirola Pennuto Zei & Associati

anne-manuelle.gaillet@studiopirola.com