

CONTRATTI, PAGAMENTI E CORONAVIRUS



Uno dei temi che più preoccupano in questi giorni le imprese che hanno dovuto forzatamente sospendere la propria attività è quello della sorte dei contratti di fornitura e più in generale degli obblighi di pagare debiti contratti per acquistare merci che difficilmente potranno essere rivendute o prestazioni periodiche di cui non si potrà godere (ad esempio il canone di affitto immobiliare).

È opportuno fare due **premesse**: innanzitutto la presente circolare non ha la pretesa di essere esaustiva né di fornire soluzioni certe da applicare a casi concreti. In caso di esigenze particolarmente importanti per l'entità degli importi o la complicazione del caso si consiglia di rivolgersi a legali esperti della materia. Secondariamente va segnalato che è opinione diffusa, anche tra gli esperti del settore, che l'attuale situazione, non avendo precedenti e non essendo in nessun modo né prevedibile, né dovuta alla negligenza di alcuna delle parti contrattuali, obbligherà queste ultime a trovare **accordi individuali** che prescindano dai principi di diritto, ma prendano in considerazione, nell'assoluta **buona fede** di entrambe le parti, le reciproche esigenze.

Ciò detto, riteniamo comunque sia opportuno portare a vostra conoscenza i principi basilari del diritto che possono essere invocati in questi casi e che possono essere ricondotti a quelli dell'**impossibilità definitiva o temporanea sopravvenuta della prestazione per causa non imputabile al debitore** (artt. 1256, 1463 e 1464 c.c.) e dell'**eccessiva onerosità sopravvenuta** (art.1467 c.c.).

Sempre senza alcuna pretesa di completezza né di approfondimento nell'esposizione, precisiamo che la norma[1] prevede che l'obbligazione (ossia l'obbligo contrattuale in capo alle parti) si estingue quando la prestazione diventa **impossibile** per motivi non imputabili alla controparte. Precisiamo altresì che l'obbligazione di pagare il prezzo non può mai essere considerata impossibile. L'impossibilità è da intendersi in senso oggettivo e non può essere fatta discendere dalle difficoltà soggettive di una delle parti di procurarsi i mezzi per l'adempimento[2]. Nel caso in cui una delle prestazioni non sia più possibile per causa non imputabile a chi la deve compiere, la norma[3] prevede che l'altra parte non potrà richiedere la controprestazione[4].

Quanto alla norma[5] sull'**eccessiva onerosità sopravvenuta**, questa può essere invocata se la prestazione di una delle parti sia divenuta eccessivamente onerosa[6] per il verificarsi di avvenimenti straordinari e imprevedibili. In questi casi è previsto che la parte per cui la prestazione è diventata troppo onerosa possa chiedere la risoluzione del contratto e la controparte, per evitare la risoluzione stessa, possa offrire di modificare equamente le condizioni del contratto.

Esiste poi una norma[7] che sancisce la responsabilità di chi non esegue una prestazione nei termini previsti contrattualmente (e quindi ad esempio non paga una fornitura in tempo). Tali norme prevedono in generale che il debitore che non esegue esattamente la prestazione dovuta è tenuto al **risarcimento del danno** se non prova che l'inadempimento o il ritardo è stato determinato da impossibilità della prestazione derivante da causa a lui non imputabile.

Il **Decreto Cura-Italia**[8] ha previsto all'**articolo 91** una disposizione di legge che afferma che *"Il rispetto delle misure di contenimento di cui al presente decreto è sempre valutata ai fini dell'esclusione, ai sensi e per gli effetti degli articoli 1218 e 1223 c.c., della responsabilità del debitore, anche relativamente all'applicazione di eventuali decadenze o penali connesse a ritardati o omessi adempimenti"*. È stata posta quindi una presunzione di non imputabilità della responsabilità al debitore che non esegua la prestazione nei termini a motivo del rispetto delle misure di contenimento.

Sempre il medesimo decreto[9] ha previsto per chi svolge attività di commercio la possibilità di ottenere un **credito di imposta** pari al 60% dell'importo del canone di locazione del mese di marzo 2020. La recentissima circolare n.8 del 3 aprile ha affermato[10] che la norma vada interpretata nel senso che il credito di imposta è riconosciuto solo a condizione che il canone di locazione sia stato

pagato. Pertanto nella negoziazione con la controparte si dovrà tenere in considerazione anche questo aspetto.

Inoltre, e ciò risulta fondamentale, tutta la normativa dianzi richiamata, deve essere interpretata in funzione delle **clausole contrattuali** che disciplinano il rapporto commerciale. Pertanto, se il contratto avesse previsto una norma che disciplina l'esito delle obbligazioni reciproche in casi che possono rientrare in quelli accaduti in questi giorni, si dovrà applicare tale disposizione contrattuale[11].

Infine è necessario, nel valutare come comportarsi nella negoziazione con la controparte, tenere in considerazione l'esistenza di eventuali **garanzie** rilasciate a tutela dell'adempimento della prestazione. In molti contratti di locazione e di fornitura infatti il conduttore o l'acquirente rilascia delle fidejussioni a garanzia del pagamento del prezzo o del canone e in casi abbastanza frequenti nella pratica vengono anche rilasciati dei titoli di credito[12] con scadenze predeterminate in funzione dell'originario piano di pagamento.

Ciò premesso, per riportare nel concreto i principi giuridici poc'anzi richiamati, è opportuno distinguere due fattispecie distinte: i contratti di durata e i contratti di fornitura.

Per quanto riguarda i **contratti di durata** (come ad esempio quello di locazione immobiliare, ma anche tutti i contratti che danno diritto di usufruire di un determinato servizio per un certo lasso di tempo), il tema principale è quello di capire se la mancata possibilità di utilizzare il bene o il servizio a causa dei provvedimenti governativi di limitazione delle attività e di distanziamento sociale possa giustificare la risoluzione del contratto o la sospensione dei suoi effetti per tutta la durata della situazione emergenziale con conseguente rimborso della parte di prezzo già pagata corrispondente al servizio non goduto o il venir meno dell'obbligo di pagamento del canone ancora da pagare per il periodo di tempo in cui non sarà possibile usufruire del bene. Per questo tipo di contratti è possibile sostenere, se le condizioni della fattispecie concreta lo consentano, che la prestazione di utilizzo del bene o del servizio per il quale si paga il canone sia divenuta temporaneamente impossibile a motivo dei provvedimenti autoritativi di chiusura delle attività commerciali e di distanziamento sociale. La parte inadempiente quindi sarebbe il locatore che non può garantire al conduttore l'utilizzo pattuito del bene o del servizio nel periodo di vigenza delle norme anti-coronavirus. Di conseguenza il conduttore, non ricevendo la prestazione della controparte, potrebbe non effettuare il pagamento del

canone (controprestazione). Peraltro il locatore non potrebbe essere chiamato invece a risarcire alcun danno in quanto la mancata possibilità di utilizzare il bene o il servizio locato non dipendono da sua colpa. Se ci si occupa specificamente dei contratti di locazione di immobili strumentali ad attività oggetto di chiusura “forzata” tuttavia, occorre specificare che normalmente le clausole previste nei contratti di locazione tutelano il locatore indicando che il mancato utilizzo del bene per chiusure temporanee imposte dalle Autorità non liberano il conduttore dall’obbligo del pagamento del prezzo. Inoltre spesso l’obbligazione di pagare il canone è garantita da fidejussione o depositi a garanzia e il locatore è libero di azionare queste garanzie senza dover dimostrare nulla. Infine è da tenere presente l’incentivo a pagare il canone per poter usufruire del credito di imposta.

Per quanto riguarda invece i **contratti di fornitura** occorrerà distinguere tra:

- contratti già completamente conclusi in cui semplicemente l’acquirente deve ancora corrispondere parte del prezzo a motivo della dilazione di pagamento concessa[13];

In questi casi si ritiene che non possa essere invocata alcuna misura per risolvere il contratto, né per ottenere una riduzione del prezzo. In effetti la prestazione del fornitore è stata conclusa correttamente e non sussiste la possibilità di restituire la merce consegnata. Al massimo potrà essere richiesta una ulteriore dilazione di pagamento senza applicazione di interessi a motivo della difficoltà di ottenere disponibilità liquide per i pagamenti in questo particolare momento.

- contratti in relazione ai quali la merce è stata consegnata ma non è ancora stata nemmeno aperta, né ovviamente venduta in quanto trattasi di prodotto acquistato per la vendita in un periodo successivo[14];

In questi casi si potrebbe invocare l’eccessiva onerosità sopravvenuta e richiedere quindi o la risoluzione del contratto con conseguente richiesta di venire a ritirare la merce già consegnata (probabilmente a spese proprie) o la modifica delle condizioni del contratto e quindi una riduzione del prezzo e un allungamento delle condizioni di pagamento. In effetti, in questi casi, pur essendo stata eseguita la prestazione del venditore, è ancora possibile tramite la restituzione della merce, risolvere il contratto.

- contratti in relazione ai quali è stato effettuato un ordine e la merce non è ancora stata consegnata: anche in questi casi valgono le medesime considerazioni della fattispecie precedente con l'unica differenza che qui non è stata ancora eseguita nemmeno la prestazione del fornitore. È essenziale in questo caso bloccare la consegna e annullare l'ordine invocando l'eccessiva onerosità sopravvenuta.

È necessario essere consapevoli che le soluzioni interpretative di cui sopra appaiono ragionevoli alla luce della normativa richiamata, ma **non danno nessuna garanzia di non avere conseguenze in seguito a contestazioni anche giudiziali delle controparti**. La situazione odierna è talmente unica che non ci sono precedenti e quindi sarà necessario comprendere come verrà valutata dalla giurisprudenza nei contenziosi che si instaureranno. Per capire gli orientamenti della giurisprudenza sarà necessario attendere degli anni, pertanto ritornando a quanto affermato all'inizio di questo intervento, consigliamo di instaurare una **trattativa improntata alla buona fede con le controparti** e trovare un **accordo bonario** che permetta oltre tutto di continuare proficuamente per il futuro, terminata la situazione emergenziale, il rapporto commerciale con la controparte.

Parma, 4 aprile 2020

Dr. Fabio Zucconi

[1] Art.1256 c.c.

[2] Così ad esempio in un contratto in cui una parte si impegna a vendere un determinato quadro e prima della cessione il quadro rimanga distrutto per cause non imputabili al proprietario o ne venga impedita la vendita per un provvedimento dell'autorità, si ha impossibilità sopravvenuta. Se invece l'acquirente nel tempo intercorrente tra la stipula del contratto e la effettiva cessione ha un rovescio finanziario, anche per questioni a lui non imputabili come l'obbligo di chiudere la propria attività per disposizioni amministrative, e al momento della conclusione del contratto non ha la disponibilità di denaro sufficiente al pagamento, tale situazione non rileva per poter invocare l'impossibilità

sopravvenuta.

[3] Art.1463 c.c.

[4] Quindi ad esempio se la cosa locata non può essere utilizzata per la funzione a cui era destinata (prestazione divenuta impossibile) il locatore non potrà pretendere il pagamento del canone di locazione (controprestazione).

[5] Art.1467 c.c.

[6] L'eccessiva onerosità va valutata comparando il valore delle prestazioni al momento in cui sono sorte e a quello in cui devono eseguirsi e non rileva una mera variazione del prezzo ma solo una modifica delle condizioni che comporta una notevole alterazione del rapporto originario fra le prestazioni determinando una situazione di squilibrio di valori incidendo sul valore di una prestazione rispetto all'altra (arg. da Cass.5302/1998 e Cass. 4114/1984).

[7] Art.1218 c.c.

[8] Decreto-legge del 17 marzo 2017 n.17.

[9] Art.65 D.L. 17/2020.

[10] Risposta 3.1, pagina 62.

[11] Quindi ad esempio se nel contratto di locazione è scritto che il canone di locazione andrà pagato anche nel caso in cui il locale non potrà essere utilizzato per disposizioni della Pubblica Autorità si

dovrà tenere conto di questa clausola.

[12] Cambiali e, anche se non è ammesso, assegni post-datati.

[13] È il caso ad esempio della fornitura di merce avvenuta a metà dicembre, già venduta attraverso le vendite del periodo natalizio e dei saldi di gennaio e ancora da pagare in quanto era stato concesso un termine di pagamento di 90 giorni fine mese con scadenza al 31 marzo.

[14] È il caso ad esempio dei capi di abbigliamento primavera-estate consegnati a fine febbraio o ai primi di marzo.