

CONTRATTI COMMERCIALI NAZIONALI

A cura di Avvocato Pietro Bembo. Studio legale Bembo per Istituto Italiano Imballaggio

Per i contratti commerciali a livello nazionale, soccorrono la disciplina generale delle obbligazioni di cui all'art. 1256 del codice civile in tema di impossibilità della prestazione per causa di forza maggiore sopravvenuta, nonché la disciplina generale dei contratti di cui agli artt. 1463 e 1464 c. c. Bisogna al proposito distinguere le diverse situazioni che possono verificarsi a seguito del sopravvenire di una causa di forza maggiore. **1) La prima ipotesi considerata è quella relativa alla impossibilità totale della prestazione In base all'art. 1256 c.c.**, l'obbligazione a carico del debitore si estingue qualora l'esecuzione della prestazione da lui dovuta sia divenuta impossibile per una causa di forza maggiore che non gli sia imputabile. A livello contrattuale, tale impossibilità totale della prestazione comporta - per il debitore liberato - da un lato, com'è ovvio, la perdita del diritto di chiedere la controprestazione e dall'altro l'obbligo di restituire quanto ricevuto (art. 1463 c.c.). In altre parole, se la fornitura diventa impossibile, il destinatario acquirente può chiedere la restituzione degli acconti e non deve il prezzo, ma non può chiedere i danni da ritardo o inadempimento, in quanto escluso dall'art. 1256 c.c. **2) Nel caso invece in cui la prestazione sia solo temporaneamente impossibile**, il debitore non sarà responsabile del ritardo nell'adempimento finché perdura la causa di forza maggiore e pertanto - sino a tale momento - non gli saranno applicabili le sanzioni contrattualmente previste in caso di ritardo. Qualora tuttavia l'impossibilità di adempiere si protragga fino a che - per la natura del suo oggetto - il debitore non possa più essere ritenuto obbligato ad eseguire la prestazione (si pensi ad esempio alla fornitura di prodotti alimentari nel frattempo scaduti) oppure l'interesse del creditore ad ottenerla sia venuto meno, l'obbligazione alla prestazione gravante sul debitore si estingue. **3) Infine, se la prestazione dovuta è divenuta solo parzialmente impossibile**, il debitore è comunque obbligato ad eseguirla per la parte rimasta possibile. Ugualmente, nel caso di obbligo di consegna di una cosa determinata, il debitore è tenuto a consegnare la cosa determinata, anche se parzialmente deteriorata (art. 1258 c.c.). Risultando quindi comunque dovuta la prestazione possibile, in tali ipotesi - a livello contrattuale - il creditore della fornitura potrà chiedere una riduzione del corrispettivo, oppure recedere dal contratto, nel caso in cui non abbia interesse ad un adempimento solo parziale (art. 1464 c.c.).

Deve in ogni caso evidenziarsi che - anche a fronte del verificarsi di una causa di forza maggiore - non viene meno il dovere di agire secondo buona fede di cui all'art. 1375 c.c. A titolo esemplificativo, ciò concretamente comporta che - per non subire le conseguenze dell'eventuale ritardo determinato da una causa di forza maggiore - il debitore di una fornitura deve comunicare espressamente ed in modo specifico al proprio creditore di essere in una situazione di impossibilità totale o parziale ad adempiere, in modo da disapplicare le conseguenze contrattuali e consentire al creditore di manifestare le sue intenzioni al riguardo, come sopra visto.

Detto ciò, resta da verificare se la situazione da Covid 19 integri una situazione di impossibilità sopravvenuta ossia una causa di forza maggiore.

L'epidemia di per sé non è motivo ostativo alla produzione ed alle forniture, ma può divenirlo in base ai contenuti di una dichiarazione di emergenza nazionale. Quindi è importante riferirsi al dato normativo che, nella fattispecie, è costituito dal seguente corpo di disposizioni: - il D.L. 23 febbraio 2020, n. 6; - il DPCM 23 febbraio 2020 attuativo del DL precedente - pubblicato nella Gazzetta Ufficiale n. 45 del 23 febbraio 2020; - il DPCM 25 febbraio 2020, pubblicato nella Gazzetta Ufficiale n. 47 del 25 febbraio 2020; - il DPCM 1° marzo 2020, pubblicato nella Gazzetta Ufficiale n. 52 del 1° marzo 2020; - il DPCM 4 marzo 2020, pubblicato nella Gazzetta Ufficiale n. 55 del 4 marzo 2020; - la dichiarazione dell'Organizzazione Mondiale della Sanità del 30 gennaio 2020, che ha classificato l'epidemia da COVID-19 quale emergenza di sanità pubblica di rilevanza internazionale; - la delibera del Consiglio dei ministri del 31 gennaio 2020, che ha dichiarato lo stato di emergenza sul territorio nazionale per il periodo di sei mesi; - il DPCM 9 marzo 2020; - il DPCM 11 marzo 2020; - il DPCM "Cura Italia".

Va peraltro tenuto presente l'evolversi delle indicazioni europee. Ad oggi, "secondo l'esecutivo comunitario, le misure di controllo non dovrebbero causare «gravi interruzioni delle catene di approvvigionamento, dei servizi essenziali di interesse generale e delle economie nazionali e dell'economia dell'Unione nel suo insieme». Gli Stati membri dovrebbero creare «corsie prioritarie per il trasporto di merci» in particolare quelle deperibili e legate all'emergenza sanitaria. Il tentativo di lasciare aperti i confini all'interno dello Spazio Schengen si accompagna a un rafforzamento dei confini esterni e al divieto di viaggio verso l'Unione europea di una durata di 30 giorni.... Affermava il 16.3.2020 la presidente della Commissione europea: «Il tentativo è di trovare un giusto equilibrio tra le restrizioni al libero movimento delle persone e l'evitare ostacoli al normale funzionamento del mercato unico». A tutto il 16.3.2020 i Paesi ad avere notificato a Bruxelles controlli ai confini interni dello Spazio Schengen erano - oltre alla Germania - l'Austria, l'Estonia, la Repubblica Ceca, la Danimarca, l'Ungheria, la Lituania, la Polonia, la Svizzera e la Norvegia". (Il Sole 24 ore - 17.3.2020 - "La Ue chiude i confini esterni per salvare il mercato unico" di Beda Romano)

Pur non imponendo il blocco produttivo in modo assoluto, i decreti summenzionati introducono tuttavia una serie di limitazioni e misure da adottare per la prosecuzione delle attività che - data la loro difficoltà di attuazione - certamente incideranno in modo vario sulla capacità delle imprese di adempiere regolarmente i contratti. Si pensi alle gravi difficoltà segnalate dalle varie associazioni di categoria, quali l'impossibilità di reperire dispositivi di protezione individuale o di assicurare servizi di trasporto, vitto e alloggio agli operai in trasferta, i respingimenti ai posti di blocco del personale e dei materiali, di fornitori e personale che non si presenta nei luoghi di lavoro. In sintesi, alla luce di quanto sin qui considerato si può senza dubbio ritenere che l'epidemia di Covid 19 costituisce - a pieno titolo - una causa di forza maggiore diversamente articolata a seconda dei settori industriali e manifatturieri colpiti dalle norme citate.

Ciò posto, sotto il profilo della gestione dei rapporti contrattuali in essere, le alternative possibili - come anticipato - potranno essere : la sospensione, che rappresenta la soluzione preferibile nei contratti di durata come la somministrazione di generi non essenziali, quando la situazione sia incerta o l'impedimento solo temporaneo; la rinegoziazione, nel caso ad esempio di prestazioni parzialmente impossibili; ed infine, la rescissione del contratto, che costituisce il rimedio estremo per il caso di oggettiva impossibilità della prestazione.

Ecco allora alcune indicazioni circa i comportamenti da tenere, fermo restando l'obbligo di adempiere nei casi di impossibilità parziale o temporanea: - se si è un fornitore con difficoltà a consegnare, sarà bene comunicare tempestivamente ed in forma scritta al creditore - a mezzo PEC e/o raccomandata a/r - la propria oggettiva e sopravvenuta impossibilità ad adempiere, adeguatamente motivandola in relazione alla situazione contingente e facendo espresso riferimento ai decreti sopra menzionati. Si eviterà in tal modo di incorrere nelle sanzioni previste per i casi di inadempimento/ritardo; -se si è invece destinatari di una fornitura, si aprono diverse opzioni: 1) se non si è interessati alla fornitura per oggettive impossibilità a rivendere i prodotti ordinati ed ottenere i pagamenti delle forniture da ricevere e rivendere, comunicare il mutamento delle condizioni (mancati incassi per annullamento ordini) per forza maggiore con specifica motivazione e richiami alle norme di interesse dei decreti suddetti ed alle comunicazioni dei propri clienti; 2) se invece si è interessati alla fornitura, contattare quanto prima il fornitore per verificare la situazione, precisare l'incidenza o meno della situazione sull'esecuzione del contratto e cercare insieme le possibili soluzioni; 3) altra soluzione nel caso di interesse alla fornitura, attendere gli sviluppi e verificare attentamente la tempestività della comunicazione del debitore ed il relativo fondamento; 4) rinegoziare prontamente il contratto per superare le difficoltà insorte.

Nel contempo agire tempestivamente nella comunicazione dell'insorgenza di cause di forza maggiore verso il proprio cliente.

Resta il fatto che la mancata ricezione della fornitura, certamente non espone all'obbligo di pagare, ma purtroppo è spesso fonte di danni e di mancati incassi, mancando la rivendita.