

## Obbligazioni e contratti

---

### ***Rapporti contrattuali in crisi: casi e riflessioni***

di Antonio Morello

#### **La situazione**

Sopravvenuta impossibilità oggettiva ed eccessiva onerosità, forza maggiore, presupposizione, inadempimenti incolpevoli e quindi risoluzioni, recessi, annullamenti, disdette, riduzione ad equità e rinegoziazioni, etc.: sono le questioni sul tavolo di molti avvocati, professionisti, imprenditori. L'effettiva utilizzabilità di questi rimedi per demolire o mantenere un contratto "entrato in crisi da Covid-19" è però tutta da stabilire ed anzi – per chiarire sin da subito un aspetto cruciale su cui tornerò a breve – è da stabilire calandosi nel caso concreto e cioè analizzando con attenzione fatti ed antefatti, comportamenti e dichiarazioni, etc. al fine di distinguere l'inadempimento incolpevole dall'inadempimento malizioso.

Si tratta di un tema che certamente continuerà ad occupare un posto di rilievo nei prossimi mesi: dopo la riapertura di "botteghe e negozi" - per dirla con le parole dell'art. 65, del Decreto Cura Italia<sup>[1]</sup> - molti imprenditori stanno già sperimentando l'onda lunga del lockdown e cioè il fatto che la pandemia ha inciso profondamente sui comportamenti di mercato di imprese e sui bisogni commerciali dei consumatori.

In questo breve contributo analizzerò, provando a farlo con una qualche analiticità, le ricadute della pandemia e dello stop forzato delle attività su alcuni contratti (d'impresa).

#### **L'emergenza contrattuale**

Al fine di stabilire se ed in quale misura gli eventi di questi mesi incidono sulla stabilità del rapporto contrattuale, occorre partire dal testo contrattuale: il contratto potrebbe infatti contenere una clausola di "forza maggiore" ed anzi è opportuno che la contenga atteso che il Codice Civile non offre esplicita definizione del concetto di forza maggiore.

Le clausole di forza maggiore, nelle loro molteplici varianti, sono oramai entrate negli standard contrattuali di tutte le latitudini: anche in questo ambito, però, occorre prestare massima attenzione allo "standard" frutto di acritico tramandamento da contratto a contratto.

Fatta questa premessa, vediamo cosa prevede la "legge" e per "legge" intendo i provvedimenti emergenziali adottati dal Governo, in testa a tutti il Decreto Cura Italia.

Il Decreto Cura Italia (artt. 88 e 88-bis) stabilisce che "*ai sensi dell'articolo 1463 del codice civile, ricorre la sopravvenuta impossibilità della prestazione*" ma lo fa solo per alcune tipologie

contrattuali esplicitamente da esso Decreto nominate: contratti per spettacoli, musei e agli altri luoghi della cultura, contratti di trasporto aereo, ferroviario, marittimo, nelle acque interne o terrestri, contratti di soggiorno e pacchetti turistici.

Pur non dubitandosi della straordinaria portata dell'evento che stiamo vivendo in questi mesi, richiamarsi all'impossibilità sopravvenuta per sciogliersi da vincoli contrattuali non è quindi una conseguenza automatica o scontata: al di fuori di queste fattispecie "nominate", tornano quindi ad applicarsi le regole di "diritto comune dei contratti" e quindi va accertato, caso per caso, se effettivamente ricorrono i presupposti applicativi dell'art. 1463 c.c. (accertamento che, se le parti non convergono su una soluzione condivisa, sarà evidentemente giudiziario).

Altro tema caldo sono le locazioni. Il Decreto Cura Italia se ne occupa:

- all'art. 65 che riconosce "*ai soggetti esercenti attività d'impresa*" un credito d'imposta per l'anno 2020 nella misura del 60 per cento dell'ammontare del canone;
- all'art. 95 dove è disposta la sospensione dei versamenti dei canoni "*per le federazioni sportive nazionali, gli enti di promozione sportiva, le società e associazioni sportive, professionistiche e dilettantistiche*" avuto quindi specifico riguardo a canoni di locazione e concessori relativi all'affidamento di impianti sportivi pubblici dello Stato e degli enti territoriali; la medesima disposizione prevede altresì – e si tratta di una previsione che, come si vedrà meglio più avanti, lascia intendere quale strada il nostro legislatore dell'emergenza ha inteso imboccare - che i versamenti riprendono, senza applicazione di sanzioni ed interessi, in un'unica soluzione<sup>[2]</sup>.

Pertanto, anche su questo argomento le disposizioni emergenziali sono di circoscritta applicazione e di preciso contenuto: non riguardano le locazioni diverse da quelle "commerciali" e per quelle commerciali prevedono specifici effetti non suscettibili di "interpretazioni estensive".

Posto a sé occupa l'art. 91 secondo il quale il "*rispetto delle misure di contenimento (...) è sempre valutato 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*": sulle prime, dà l'impressione di essere una norma che riafferma semplicemente un principio che si sarebbe comunque applicato; in realtà, pone le premesse per stabilire un collegamento diretto tra provvedimenti governativi e forza maggiore, collegamento che viene allora in rilievo sotto diversi aspetti:

- anzitutto, si presterebbe ad essere negativamente considerata l'eventuale iniziativa del creditore che di fronte all'inadempimento agisca "automaticamente" per la risoluzione/per la responsabilità, noncurante di quanto appunto affermato per esplicito dall'art. 91<sup>[3]</sup>;
- sotto altro aspetto, l'art. 91 è destinato a riverberarsi sui futuri "giudizi di gravità" della condotta del debitore e quindi dell'inadempimento anche con riferimento al tema delle penali: in sede di misurazione economica della sanzione contrattuale (penale) -

misurazione che il giudice è chiamato ad operare anche d'ufficio<sup>[4]</sup> – è quindi possibile che l'importo della penale venga considerato incongruo *avuto specifico riguardo* alla situazione nella quale versa il debitore in questo particolare momento storico.

## In sintesi e conclusione

A causa della pandemia, del lockdown e delle conseguenze di mercato a livello di domanda e offerta molti contratti “sono entrati in crisi” e con essi molti imprenditori. Consegnare merci, fornire servizi...e pagare è diventato difficile e, in più di un caso, impossibile *materialmente, economicamente*, etc.: ma l'impossibilità giuridica è un'altra cosa o quanto meno, prima di invocarla, è necessario accertare la sussistenza dei presupposti che la legge (il Codice Civile) a tal fine prescrive e che quindi non è detto che ricorrano.

Esula dagli scopi di questo breve contributo passarli in rassegna: per tirare le fila del discorso provo invece a concentrarmi su alcune situazioni che si potrebbero presentare, ispirato da qualche episodio concreto o con minimo sforzo di fantasia.

Partendo dalle locazioni, è vero che il Decreto Cura Italia non riconosce al conduttore che esercita attività d'impresa un «diritto» alla riduzione del canone o allo scioglimento del rapporto, ma non è difficile prevedere che l'art. 91 giocherà un ruolo decisivo a favore, ad esempio, di quei negozianti al dettaglio, ristoratori, gestori di bar, etc. che dall'oggi al domani hanno dovuto “chiudere” i locali commerciali senza quindi poter svolgere l'attività in funzione della quale (nel senso di “causa concreta” del negozio giuridico) avevano concluso il relativo contratto di locazione.

D'altro canto, però, il conduttore – anche se piegato dalla “disgrazia” – deve comunque improntare il proprio comportamento a lealtà, correttezza, etc. essendo quindi sempre opportuno aprire un confronto formale con il proprietario prima di passare a comportamenti di manifesta concludenza come il blocco immediato del bonifico ricorrente: sul punto, merita comunque di essere ricordato un recente provvedimento emesso in sede cautelare dove un giudice ha “bloccato” l'escussione della fidejussione tentata dal proprietario a fronte della decisione del conduttore di interrompere il rapporto di locazione “senza preavviso”<sup>[5]</sup>.

Ovviamente resta sempre ferma per il conduttore la possibilità di recedere (con preavviso) ex art. 27, L. 392/78 atteso che la situazione corrente integra certamente gli estremi della “giusta causa”: ed invero, in relazione al concetto di giusta causa, la giurisprudenza ha da sempre mostrato una certa “sensibilità” verso la situazione economica complessiva del conduttore-imprenditore o verso sopravvenute esigenze aziendali. A più forte ragione deve allora considerarsi *giusta* la causa quando il recesso si fonda sul sopravvenire di eventi pandemici e di provvedimenti governativi come quelli di questi mesi.

Anche in relazione alle altre tipologie contrattuali essenzialmente riconducibili allo schema della vendita il principale tema critico è il mancato o ritardato pagamento che rechi la giustificazione “Covid-19”: ovviamente, il fornitore di beni e servizi che vede il cliente opporre

quella giustificazione è a sua volta legittimato a ritardare – in maniera altrettanto giustificata – la consegna della merce, la fornitura del servizio, etc.[\[6\]](#). L'estensione del ritardo incontra un limite – ed è forse superfluo ricordarlo – nell'eventuale esistenza di un termine essenziale ovvero nella sussistenza dell'interesse all'esecuzione del contratto (se si supera il primo o viene meno il secondo il ritardo porta allo scioglimento del contratto).

Meno superfluo o intuitivo è invece chiarire quando la giustificazione “Covid-19” sia a tenuta, plausibile e quando invece pretestuosa, abusiva, maliziosa, etc.: a questo riguardo mi limito a due soli esempi con i quali chiudo questo mio breve contributo.

Caso 1. Il commerciante al dettaglio ordina, per la successiva rivendita all'interno di un negozio di generi alimentari, beni deteriorabili con consegna prevista entro la metà di febbraio; il negozio viene però successivamente chiuso per lockdown e pertanto il commerciante “blocca” l'ordine e si rifiuta di pagare il convenuto prezzo.

Caso 2. L'agenzia viaggi acquista 5 notebook (di alta fascia) e 3 stampanti ed altro accessorio materiale di cancelleria: la consegna avviene il 12 febbraio. Residuava il pagamento di una parte cospicua del prezzo che però il titolare dell'agenzia si rifiuta di versare adducendovi a motivo il “tracollo finanziario” post-lockdown e la prevedibile assenza di una ripresa dei ricavi in considerazione della crisi dell'intero comparto, crisi – rimarca il titolare - ancora più drammatica per le “agenzie fisiche”.

La posizione del primo “debitore” e quella del secondo presentano indubbiamente affinità: una su tutte, l'origine della difficoltà/impossibilità di “onorare l'impegno” preso nei rispettivi contratti; è però evidente che sul piano del trattamento giuridico la pretesa del primo debitore e quella del secondo non siano assimilabili o equivalenti.

[\[1\]](#) D.L. 17 marzo 2020, n. 18 come convertito con Legge 24 aprile 2020, n. 27.

[\[2\]](#) Entro il 30 giugno 2020 o mediante rateizzazione fino a un massimo di 5 rate mensili di pari importo a decorrere dal mese di giugno 2020.

[\[3\]](#) E cioè agisca come se quanto accaduto in questi mesi non possa venire in rilievo quale evento capace di “motivare in via esclusiva” l'inadempimento, rilievo che invece l'art. 91 riconosce esplicitamente sia pure potenzialmente.

[\[4\]](#) Cass. civ., sez. II, 19 dicembre 2019, n. 34021.

[\[5\]](#) Trib. Venezia, 14 aprile 2020.

[\[6\]](#) Per ragioni, si noti, che non attengono al Covid-19 ma per intuitive ragioni di sinallagma contrattuale

Seminario di specializzazione

## INSOLVENZE, CRISI E MANCATI PAGAMENTI CONSEQUENTI ALL' EMERGENZA SANITARIA

 **Disponibile in versione web: partecipa comodamente dal Tuo studio!**

[accedi al sito >](#)