

Coronavirus:

- sospensione degli atti impositivi dei contratti per causa di forza maggiore.

La recente diffusione del CoVid19 sul territorio nazionale e l'adozione di provvedimenti urgenti per il suo contenimento hanno inciso, sulla normale operatività delle imprese italiane in settori vitali per l'economia, come il commercio, il turismo, la ricettività, la ristorazione.

Per effetto di tali provvedimenti, le imprese potrebbero non essere più in grado di adempiere le obbligazioni contrattuali assunte o, comunque, di farlo entro i termini contrattualmente stabiliti.

Potrebbe anche accadere che, le stesse parti che dovrebbero ricevere le prestazioni potrebbero non essere più in grado di utilizzarle o persino rifiutarle, invocando una sopravvenuta carenza di interesse legata all'attuale situazione emergenziale.

Tra i provvedimenti adottati dal Governo per fronteggiare l'emergenza, si segnalano in particolare:

- il Decreto Legge 23 febbraio 2020, n. 6 (“Misure urgenti in materia di contenimento e gestione dell'emergenza epidemiologica da COVID-19”);
- il Decreto del Presidente del Consiglio dei Ministri del 25 febbraio 2020 (“Ulteriori disposizioni attuative del decreto legge 23 febbraio 2020, n. 6, recante misure urgenti in materia di contenimento e gestione dell'emergenza epidemiologica da COVID-19”);
- il Decreto del Presidente del Consiglio dei Ministri del 1° marzo 2020 (“Ulteriori misure urgenti in materia di contenimento e gestione dell'emergenza epidemiologica da COVID-19”);

- il Decreto Legge 2 marzo 2020 n. 9 (“Misure urgenti per il sostegno per famiglie, lavoratori e imprese connesse all’emergenza epidemiologica da COVID-19”);
- il Decreto del Presidente del Consiglio dei Ministri del 8 marzo 2020 (Ulteriori disposizioni attuative del decreto-legge 23 febbraio 2020, n. 6, recante misure urgenti in materia di contenimento e gestione dell'emergenza epidemiologica da COVID-19);
- il Decreto del Presidente del Consiglio dei Ministri del 9 marzo 2020 (Ulteriori disposizioni attuative del decreto-legge 23 febbraio 2020, n. 6, recante misure urgenti in materia di contenimento e gestione dell'emergenza epidemiologica da COVID-19), applicabili sull'intero territorio nazionale.
- il Decreto del Presidente del Consiglio dei Ministri del 11 marzo 2020 (Ulteriori disposizioni attuative del decreto-legge 23 febbraio 2020, n. 6, recante misure urgenti in materia di contenimento e gestione dell'emergenza epidemiologica da COVID-19, applicabili sull'intero territorio nazionale).

Con tali provvedimenti sono state adottate misure di contenimento, tra cui anche:

MANDICO & PARTNERS

- misure restrittive della libertà personale e di circolazione (i.e., divieti di allontanamento e di accesso; applicazione della quarantena; limitazione all’accesso o sospensione dei servizi di trasporto terrestre, aereo, ferroviario e marittimo);
- sospensione di manifestazioni, eventi e ogni forma di riunione;
- sospensione di viaggi organizzati, gite scolastiche e attività turistiche;
- sospensione del servizio di trasporto di merci;
- chiusura delle attività commerciali (vedi allegato dpcm 11 marzo 2020).

Sono state altresì introdotte misure urgenti per consentire di ottenere il rimborso di quanto pagato – o, in alternativa, un voucher di pari importo utilizzabile entro un anno – a quanti abbiano acquistato titoli di viaggio o pacchetti turistici e non possano più utilizzarli a causa dell’epidemia in corso (ad esempio, perché contagiati, sottoposti quarantena o destinatari di un divieto di allontanamento).

Anche se non riguardando direttamente i contratti pendenti, i provvedimenti indicati potrebbero incidere sulla capacità delle parti di eseguire o ricevere le relative prestazioni.

Essi potrebbero, infatti, determinare l'impossibilità sopravvenuta delle prestazioni (art. 1256 c.c.) per effetto del c.d. "factum principis", che ricorre quando provvedimenti legislativi o amministrativi emanati dopo la conclusione del contratto rendano oggettivamente impossibile eseguire la prestazione.

Limitando la libertà di movimento delle persone e vietando lo svolgimento di eventi e attività commerciali, tali provvedimenti possono dare luogo a:

- sopravvenuta impossibilità definitiva di eseguire la prestazione (es. cancellazione di treni diretti verso zone interessate da misure restrittive);
- sopravvenuta impossibilità temporanea di eseguire la prestazione ;
- eccessiva onerosità sopravvenuta;
- sopravvenuta impossibilità di ricevere la prestazione (fattispecie non disciplinata dal codice civile, ma contemplata dalla giurisprudenza;

MANDICO & PARTNERS
AVVOCATI E COMMERCIALISTI

• sopravvenuta carenza di interesse a ricevere la prestazione.

Per poter determinare l'impossibilità della prestazione, gli ordini o i divieti emanati dall'autorità devono essere:

- del tutto estranei alla volontà dell'obbligato (Cass. Civ., n. 21973/07);
- non ragionevolmente prevedibili, secondo la comune diligenza, all'atto dell'assunzione dell'obbligazione (Cass. Civ., n. 2059/2000).

I citati provvedimenti sono stati adottati dalle autorità competenti a fronte di un'emergenza sanitaria grave, eccezionale e, previe le valutazioni del caso, imprevedibile. Sono, quindi, del tutto estranei alla volontà dei contraenti e la loro emanazione non avrebbe potuto essere prevista dalle parti al momento della conclusione del contratto. Si rinvia alle risposte successive per ulteriori approfondimenti.

Al di là dei provvedimenti emanati, l'emergenza CoVid19 può già dirsi di avere effetti sui contratti, perchè deve considerarsi un'epidemia anche dal punto di vista giuridico, e può configurare a tutti gli effetti una causa di forza maggiore.

Dall'analisi della giurisprudenza, l'epidemia è una malattia contagiosa che colpisce ad un tempo stesso gli abitanti di una città o di una regione, i cui elementi caratteristici sono:

1. il carattere contagioso del morbo;
2. la rapidità della diffusione e la durata limitata del fenomeno;
3. il numero elevato delle persone colpite, destando un notevole allarme sociale ed un pericolo per un numero indeterminato e notevole di persone;
4. un'estensione territoriale di una certa ampiezza, sì che risulti interessato un territorio abbastanza vasto da meritare il nome di regione e, di conseguenza, una comunità abbastanza numerosa da meritare il nome di popolazione (Trib. Bolzano 13.3.1979; Trib. Savona 6.2.2008).

L'epidemia può avere effetti sui contratti pendenti anche a prescindere dai provvedimenti urgenti adottati per contenerla, nella misura in cui possa rendere oggettivamente impossibile o eccessivamente oneroso erogare una prestazione contrattuale.

Nell'ordinamento italiano, non è dato rinvenire una definizione precisa di forza maggiore. Sul punto, la giurisprudenza ha ritenuto che la forza maggiore deve presentarsi come un particolare impedimento allo svolgimento di una certa azione e deve essere tale da rendere vano ogni sforzo dell'agente per il suo superamento ed inoltre non deve essere a lui imputabile in nessuna maniera.

Per sua stessa definizione, la forza maggiore deve essere assoluta e, cioè, non vincibile né superabile in alcuna maniera. E tale non può considerarsi quella situazione che, con intensità di impegno e di diligenza tipica o normale, avrebbe potuto essere altrimenti superata.

In buona sostanza, dunque, la forza maggiore deve avere carattere oggettivo, straordinario ed imprevedibile.

Il termine "forza maggiore" è citato in alcune norme del Codice Civile, fra le quali l'art. 1785 c.c., inerente ai limiti di responsabilità dell'albergatore in caso di deterioramento, distruzione o sottrazione.

Ad ogni modo, il concetto di forza maggiore è individuato per sommi capi dall'art. 1467 c.c. (rubricato "contratto con prestazioni corrispettive"), il quale riconosce al debitore la facoltà di richiedere la risoluzione del contratto nel momento in cui la prestazione da lui dovuta sia diventata eccessivamente onerosa per fatti straordinari ed imprevedibili, estranei alla sua sfera d'azione.

Il concetto di "force majeure" (forza maggiore) che trae origine dal diritto romano e si ritrova nei Paesi di civil law (nel diritto francese, tedesco, italiano e persino in quello cinese), non è riconosciuto nei Paesi di common law. Infatti, la teoria della "frustration" inglese e la dottrina americana dell' "impracticability", hanno una portata più limitata della "forza maggiore". Pertanto, nei rapporti sottoposti esclusivamente a legge inglese o americana (quindi, con esclusione espressa della Convenzione di Vienna, in questo caso), **una parte può invocare la forza maggiore solo se tale rimedio è contrattualmente disciplinato.**

Pertanto, al verificarsi di un evento potenzialmente definibile di "forza maggiore", è prima di tutto consigliabile esaminare il contratto in essere e, in particolare, la definizione in esso prevista.

In ogni caso, perché operi la forza maggiore - e dunque una parte non venga considerata inadempiente finché dura la causa di forza maggiore - è necessario che detti eventi abbiano un impatto rilevante sulla possibilità di adempiere di una parte.

A tale proposito, le clausole contrattuali quasi sempre indicano che l'evento esterno debba rendere impossibile (in tutto o in parte) la prestazione. Altre clausole riconoscono la possibilità della parte di invocare la forza maggiore anche quando la prestazione diventi eccessivamente onerosa.

Nella prassi internazionale, avvenimenti "straordinari ed imprevedibili" sono definiti come cause di forza maggiore (esempi di ciò sono i terremoti, gli uragani, le guerre, le ribellioni, ecc.).

A tal proposito merita citare la sentenza n. 965 della Cass. Pen., sez. V, 28 febbraio 1997, nella quale viene sancito che può essere considerata come situazione appartenente alla categoria di forza maggiore solo quell'evento che impedisca la regolare esecuzione del contratto e renda, inoltre, inefficace qualsiasi azione dell'obbligato diretta ad eliminarlo. La Suprema Corte precisa, inoltre, che l'accadimento impedente non deve essere dipeso da azioni od omissioni dirette od indirette del debitore.

La forza maggiore può quindi essere messa a confronto con la questione dell'imputabilità dell'inadempimento. L'imputabilità della mancata esecuzione del contratto ricomprende tutti quegli eventi che generano culpa: si tratta di situazioni inescusabili, legate al comportamento del debitore o comunque prevedibili fin dal momento della redazione del contratto. Un accadimento che con l'uso della normale diligenza e conoscenza media può essere previsto al momento della stipulazione del contratto non rientra nella categoria di forza maggiore.

Detto ciò, risulta rilevante approfondire maggiormente le due caratteristiche che un evento deve avere per essere considerato causa di forza maggiore: **straordinarietà ed imprevedibilità.**

La Corte di Cassazione è intervenuta anche in questo ambito fornendo una precisa descrizione di entrambi i termini, nella sentenza n. 12235, Cass, sez. III, 25 maggio 2007.

Il requisito di straordinarietà, secondo la Suprema Corte, ha carattere obiettivo, nel senso che deve trattarsi di un evento anomalo, misurabile e quantificabile sulla base di elementi quali la sua intensità e dimensione.

L'imprevedibilità, invece, ha natura soggettiva, in quanto riguarda la capacità conoscitiva e la diligenza della parte contraente.

La valutazione di tale caratteristica deve avvenire, però, in modo totalmente obiettivo, prendendo a modello il comportamento di una persona media, che versi nelle stesse condizioni.

È necessario, comunque, mettere in rilievo il fatto che la prevedibilità ed imprevedibilità di una circostanza così come la sua ordinarietà e straordinarietà sono elementi variabili, in quanto strettamente legati al tipo di operazione che si mira a realizzare ed al luogo in cui tale obbligazione deve essere assolta.

Esempi di questi accadimenti sono: guerre, ribellioni, atti di terrorismo, sabotaggi, **epidemie**, cicloni, terremoti, etc.

Nella stesura di un contratto è pertanto vivamente consigliabile inserire la clausola di forza maggiore, indicando per quali accadimenti, straordinari ed imprevedibili, si debba ritenere esclusa la responsabilità del debitore in caso di inadempimento della prestazione.

Fare ciò – unitamente alla designazione della legge applicabile e del foro competente o della clausola arbitrale – vale anche al fine di evitare la possibile applicazione del diritto internazionale privato che potrebbe risultare svantaggioso per la parte inadempiente.

Difatti, qualora le ipotesi di forza maggiore siano state indicate in via meramente esemplificativa oppure non esaustiva o sia presente una locuzione nella quale siano ricompresi anche eventi analoghi a quelli specificamente elencati, si può ritenere che qualora dovesse verificarsi un'ipotesi di forza maggiore non compresa nell'elenco contenuto nella clausola contrattuale che le preveda, la parte tenuta all'esecuzione della propria prestazione possa invocare la "nuova" forza maggiore (ossia quella non prevista nel contratto) per giustificare il proprio inadempimento o le altre conseguenze che le parti abbiano voluto attribuire alla forza maggiore (ad esempio, la sospensione degli effetti del contratto, la rinegoziazione dello stesso o la cessazione di tutti i suoi effetti).

Via dell'Epomeo n. 81 - 80126 Napoli (NA) -

Via dei Banchi Vecchi n. 58 - 00186 Roma (RM) Via Tagliamento n. 7 - Milano (MI)

Tel. 081 7281404 e-mail: avvocatomandico@libero.it pec: monicamandico@avvocatinapoli.legalmail.it

C.F. MNDMNC71H51F839E - P.IVA 07419090639 -

Polizza professionale HCC International Insurance Company PLC Si riceve solo su appuntamento

In tali ipotesi, quindi, ***l'elencazione contrattuale non esaurisce i casi in cui sia possibile invocare la forza maggiore, poiché quest'ultima deve sempre essere collegata alla sua nozione generale incentrata sul carattere sopravvenuto, imprevedibile ed inevitabile dell'evento impossibilitante.***

Diversamente, qualora sia stata disposta una clausola di forza maggiore con un elenco ben preciso di eventi che le parti considerano come tale, ma non si ammettono interpretazioni estensive di tale clausola o eventi analoghi, si avverte che la mancata previsione dell'ipotesi dell'epidemia (poi verificatasi) non libererebbe automaticamente il debitore dall'esecuzione della propria prestazione. In questo caso bisognerà valutare, alla luce dell'intero contratto, se il debitore si sia assunto, o meno, il rischio di adempiere la propria prestazione anche qualora si fosse verificato l'evento (epidemia) non oggetto della clausola di forza maggiore.

A tal proposito, le clausole di forza maggiore considerate più solide sono quelle in cui le parti definiscono espressamente il concetto di forza maggiore ad esempio facendo riferimento – senza individuare singoli eventi – a circostanze eccezionali che sfuggono al controllo delle parti, che le parti non avrebbero potuto ragionevolmente prevedere prima della stipulazione del contratto, inevitabili, insuperabili e non attribuibili ad alcuna delle parti.

In estrema sintesi, in caso di impossibilità sopravvenuta della prestazione:

- il debitore non è responsabile per il proprio inadempimento (art. 1218 c.c.);
- la sua obbligazione si estingue (art. 1256 c.c.);
- il contratto si risolve di diritto, senza bisogno di alcuna iniziativa di parte né di intervento del giudice (che sarà, tuttavia, necessario in caso di contestazioni; art. 1463 c.c.).

Per effetto della risoluzione, nei contratti a prestazioni corrispettive, la parte liberata per sopravvenuta impossibilità della prestazione:

- non può richiedere la controprestazione, e deve restituire la prestazione eventualmente ricevuta (art. 1463 c.c.).

In caso di mancato adempimento spontaneo, la parte contrattuale che vi ha interesse deve agire in giudizio per fare accertare l'impossibilità della prestazione e chiedere la restituzione di quanto pagato.

In base all'art. 1256 c.c., il debitore non è responsabile dei danni che la controparte possa subire per un ritardo nell'esecuzione della prestazione dovuto a un'oggettiva impossibilità temporanea.

Il carattere definitivo o transitorio dell'impossibilità non è valutabile in maniera assoluta, ma va valutato caso per caso, in relazione alla natura e all'oggetto del contratto e agli interessi delle parti.

Il rapporto contrattuale entra, dunque, in uno stato di sospensione, che può risolversi in due diversi modi:

- l'impossibilità viene meno (cessa lo stato di emergenza ed è nuovamente possibile accedere nel comune ed effettuarvi le consegne). In tal caso, il persistere della mancata consegna della merce diviene imputabile al fornitore e costituisce inadempimento;
- l'impossibilità diventa definitiva, ossia perdura fino a quando viene meno l'interesse che la prestazione in concreto è diretta a realizzare (ad esempio, le merci in questione potrebbero non essere più utili o utilizzabili dopo un certo periodo di tempo). In tal caso, l'obbligazione si estingue con conseguente scioglimento del vincolo contrattuale (artt. 1256 e 1463 c.c.).

È teoricamente possibile rifiutare la prestazione di un determinato contratto, benché non previsto da alcuna previsione di legge, rifiutare la prestazione di un determinato contratto e attivare i rimedi restitutori (art. 1463 c.c.) quando l'interesse creditorio sia venuto meno per effetto della sopravvenuta oggettiva impossibilità di utilizzare la prestazione.

Come chiarito dalla Corte di Cassazione, infatti, l'impossibilità di utilizzare la prestazione da parte del creditore, pur se non disciplinata in modo espresso dal legislatore, costituisce – analogamente all'impossibilità di esecuzione della prestazione da parte del debitore – una causa di estinzione dell'obbligazione (Cass. Civ. 26958/2007, 18047/2018, 8766/2019).

In particolare, *“l'impossibilità sopravvenuta della prestazione si ha non solo nel caso in cui sia divenuta impossibile l'esecuzione della prestazione del debitore, ma anche nel caso in cui sia divenuta impossibile l'utilizzazione della prestazione della controparte, quando tale impossibilità sia comunque non imputabile al creditore e il suo interesse a riceverla sia venuto meno, verificandosi in tal caso la sopravvenuta irrealizzabilità della finalità essenziale in cui consiste la causa concreta del contratto e la conseguente estinzione dell'obbligazione”*.

In virtù di tale principio, applicato anche dalle corti di merito (Trib. Firenze, 22 maggio 2019, n. 1581), il contratto potrebbe essere risolto anche quando la prestazione è in astratto ancora eseguibile, ma sia venuta meno la “possibilità che essa realizzi lo scopo dalle parti perseguito con la stipulazione del contratto” e, quindi, la “causa concreta” dello stesso.

Ad esempio, il soggetto che ha acquistato un pacchetto turistico al di fuori di una “Zona Rossa”, pur potendo astrattamente usufruire di tutti i servizi turistici previsti dal pacchetto, potrebbe non avere più interesse a farne uso, a causa del ragionevole timore di essere contagiato.

In tal caso, pur essendo la prestazione in astratto ancora eseguibile, verrebbe meno la finalità turistica del contratto di viaggio da questi stipulato, e cioè la realizzazione del benessere psico-fisico che il pieno godimento della vacanza come occasione di svago e di riposo è volto a realizzare.

Nei contratti a esecuzione continuata o periodica, le conseguenze giuridiche dell'eccessiva onerosità sopravvenuta, ovvero differita, se la prestazione di una delle parti è ancora

possibile, ma è divenuta eccessivamente onerosa per il verificarsi di eventi straordinari e imprevedibili, la parte che deve eseguire tale prestazione può domandare la risoluzione del contratto, salvo che tale **eccessiva onerosità non rientri nella sua normale alea** (art. 1467, commi 1 e 2, c.c.).

Il concetto di “eccessiva onerosità” non è definito dal legislatore ma, secondo la giurisprudenza e la dottrina, va valutato alla stregua di criteri rigorosamente oggettivi e distinto dalla mera difficoltà di adempimento.

In particolare, l’**“eccessiva onerosità” rileva esclusivamente in quanto dovuta ad avvenimenti straordinari ed imprevedibili** (*tali sono sia i provvedimenti urgenti emanati dal Governo che l'emergenza sanitaria in sé*) e nei limiti in cui imponga all'obbligato un sacrificio economico che eccede la normale alea del contratto.

A differenza dell'impossibilità, l'eccessiva onerosità sopravvenuta non produce alcun effetto liberatorio automatico (e, quindi, non risolve di diritto il contratto), ma va accertata e la risoluzione dichiarata in giudizio.

La parte cui è domandata la risoluzione può evitarla offrendo di modificare equamente le condizioni del contratto (art. 1467, comma 3, c.c.).

Il precedente: forza maggiore e SARS

In una decisione del 5.03.2005, la Corte Arbitrale Cinese Cietac ha dato torto al venditore cinese che aveva invocato la Sars come causa di forza maggiore a giustificazione del suo inadempimento nel 2003, in quanto la Sars era scoppiata prima della data di stipula del contratto e, dunque, non poteva dirsi un evento imprevedibile per la parte cinese. Inoltre, il fornitore cinese l'aveva comunicato al suo cliente olandese, solo nel settembre 2003 - con un ritardo di alcuni mesi ritenuto irragionevole dagli arbitri - e fornendo prove insufficienti ancor più tardi, solo nel 2004. Di conseguenza, al cliente olandese sono stati riconosciuti oltre 5 milioni di dollari a titolo di risarcimento danni.

Il predetto esempio chiarisce anche **quanto sia necessaria una adeguata e tempestiva comunicazione alla controparte della causa di forza maggiore che si intende invocare.**

E' dunque importante che la notifica della causa di forza maggiore sia tempestiva e circostanziata; anche perché, in questo modo, l'altro contraente potrà sospendere la sua prestazione e limitare il suo danno. Un ritardo nella comunicazione è, in certi contratti, sanzionato persino con la perdita del diritto di invocare la forza maggiore.

In generale, tuttavia, si ritiene che la parte risponda dei danni fino al momento della ritardata comunicazione, a meno che dimostri che detto ritardo era incolpevole.

Epidemie e decisioni delle autorità sanitarie, in quanto fenomeni imprevedibili e sopravvenuti, esterni alla volontà delle parti, generalmente rientrano nella categoria giuridica della forza maggiore.

La forza maggiore è un rimedio di Civil Law che una parte contrattuale può eccezionalmente invocare, per essere esonerata dalla responsabilità per danni da inadempimento o ritardo.

Inoltre, la situazione "da CoVid19" non ha un'incidenza univoca sull'esecuzione dei contratti: talvolta, l'impedimento appare solo temporaneo o marginale; in altri casi, la prestazione non è del tutto impossibile, ma solo più onerosa o difficoltosa. Pertanto, prima di tutto, occorre verificare la situazione che interessa in concreto l'impresa, tenendo conto della definizione di forza maggiore contenuta nel contratto internazionale o prevista dalla legge applicabile.

I contratti internazionali e alcune leggi nazionali prevedono che il contraente comunichi prontamente alla controparte il sopravvenire di una causa di forza maggiore.

Occorre dunque verificare che l'informazione ricevuta sia circostanziata e tempestiva; parimenti, se non si è in condizione di adempiere per cause di forza maggiore, occorrerà informare in maniera tempestiva e circostanziata la propria controparte, anche - se del caso - allegando certificati rilasciati dalle autorità pubbliche.

Occorrerà adottare misure di mitigazione dei rischi e dei danni; danni che non sono risarcibili dalla parte che si trovi in una situazione di forza maggiore legittimamente e tempestivamente dichiarata all'altra parte.

Una volta accertata una causa di forza maggiore, le alternative potranno essere:

- la sospensione: prevista nei contratti internazionali di durata e nei casi in cui la situazione sia incerta o l'impedimento solo temporaneo;
- la risoluzione dei contratti: generalmente prevista nei casi in cui risulti impossibile la prestazione;
- la rinegoziazione (tipicamente, lo strumento per ricondurre ad equilibrio le prestazioni o per adeguare il contratto alla nuova realtà).

In ogni caso, si ricorda che è importante non trascurare gli obblighi informativi e di fornire una corretta comunicazione alla controparte, anche perché le omissioni o fuorvianti informazioni possono incidere sulla responsabilità contrattuale risarcitoria, anche da ritardo. Aldilà della possibilità concreta di invocare la forza maggiore, l'incertezza sui tempi di consegna o sull'adempimento, può comunque rendere opportuna una rinegoziazione e modifica del contratto concordata tra le parti. Nel prossimo paragrafo, si forniscono alcune minime indicazioni al riguardo.

La risoluzione

Nei contratti internazionali, molto spesso di durata, non è generalmente previsto che la causa di forza maggiore faccia cessare automaticamente la relazione contrattuale.

La risoluzione del contratto è tuttavia inevitabile se la prestazione della controparte risulti impossibile o non più eseguibile. Inoltre, alcuni modelli di contratto internazionale (ad es.

quelli Fidic, nel settore delle costruzioni) prevedono che la risoluzione del contratto faccia automaticamente seguito alla comunicazione della causa di forza maggiore.

La liquidazione conseguente alla risoluzione del contratto - per (valida) causa di forza maggiore -, seguirà i criteri previsti dal contratto e dalla legge applicabile, tenendo conto che non potranno essere risarcibili i danni per inadempimento, incluse le penali. Ciò, in linea di massima, a condizione che la parte non fosse già inadempiente per altri motivi e non abbia tardato ingiustificatamente a comunicare all'altra l'impedimento di forza maggiore.

Quanto ai profili restitutori, il diritto italiano prevede che la parte impossibilitata totalmente da causa di forza maggiore non possa richiedere la controprestazione all'altra e debba restituire quanto ricevuto. Se l'impossibilità ha riguardato solo una parte della prestazione, la controparte avrà diritto ad una corrispondente riduzione (artt. 1463 e 1464 codice civile). Tali criteri restitutori si ritrovano spesso nei contratti internazionali. Ad esempio, la clausola modello di Forza maggiore dell'ICC (2003), prevede che la parte che abbia tratto un beneficio dal contratto parzialmente eseguito, debba comunque compensare l'altra in misura equivalente al beneficio ricevuto (cfr. Pubblicazione 650 dell'ICC).

La sospensione

Nei contratti internazionali di fornitura e distribuzione, dove maggiore è l'interesse a conservare la relazione, è spesso previsto il rimedio della sospensione ed è indicata la durata della sospensione per un tempo breve, variabile da alcune settimane ad alcuni mesi.

Quanto alle spese nel periodo di sospensione, in mancanza di specifica pattuizione, si ritiene che ciascun contraente sopporti le proprie spese, non potendole addebitare alla parte che abbia legittimamente invocato la causa di forza maggiore.

Naturalmente, la sospensione non può prolungarsi indefinitamente e, in molti contratti, si stabilisce che, decorso un certo termine, il contratto debba essere risolto o rinegoziato.

Analogamente ad altri ordinamenti, se l'impossibilità temporanea si protrae, la legge italiana consente di risolvere il contratto al creditore che non abbia più interesse alla prestazione dell'altra parte o, comunque, qualora non abbia più un apprezzabile interesse ad una prestazione solo parziale (art. 1256, 2° comma e art. 1464 codice civile).

La rinegoziazione

Nel silenzio del contratto e, comunque, in una situazione di incertezza tanto sulla durata, quanto sulla portata dell'impedimento, la rinegoziazione con la controparte costituirà ragionevolmente la strada preferibile.

La rinegoziazione potrà, nei casi più semplici, essere:

- un accordo scritto sui termini di sospensione e/o

- una mera riprogrammazione condivisa delle date di consegna, ovvero

- un allungamento concordato della durata del contratto per un tempo pari al periodo di sospensione, mentre,

- nei casi più complessi, si tratterà di riequilibrare le prestazioni delle parti, adeguandole alla mutata situazione.

In mancanza di accordo scritto, occorrerà fare riferimento alla legge scelta dalle parti nel contratto o, in mancanza di detta scelta, alla legge applicabile al contratto.

Non è possibile, ovviamente, dare conto di tutte le casistiche, ma è chiaro che conoscere le regole del gioco anche da un punto di vista legale previene passi falsi che espongono l'azienda a contenziosi e, soprattutto, serve per (ri)negoziare al meglio, quando ciò è necessario.

Si auspica che le autorità italiane possano fornire analogo supporto alle imprese che, attualmente, si trovano nell'impossibilità soddisfare le obbligazioni assunte.

Via dell'Epomeo n. 81 - 80126 Napoli (NA) -

Via dei Banchi Vecchi n. 58 - 00186 Roma (RM) Via Tagliamento n. 7 - Milano (MI)

Tel. 081 7281404 e-mail: avvocatomandico@libero.it pec: monicamandico@avvocatinapoli.legalmail.it

C.F. MNDMNC71H51F839E - P.IVA 07419090639 -

Polizza professionale HCC International Insurance Company PLC Si riceve solo su appuntamento