
Le conseguenze dell'emergenza epidemiologica da COVID-19 sui contratti commerciali stipulati dalle imprese

Premessa.

La diffusione del COVID-19 ha avuto un impatto significativo sulle società che operano a livello nazionale ed internazionale con un notevole impatto sulla logistica e sulla *supply chain*.

A seguito dunque delle recenti misure straordinarie e urgenti adottate dal Governo¹ per contrastare la diffusione del virus pare opportuno segnalare, riservandoci di tornare in argomento nel breve circolando il memorandum di un primario studio legale internazionale, la portata dell'impatto di tali misure sulle realtà economiche e sui rapporti giuridici in essere tra i diversi operatori economici.

Contratti commerciali

Contratti commerciali soggetti alla legge italiana.

L'emergenza epidemiologica da COVID-19 sta impattando oramai – anche in Italia – talvolta in maniera assai notevole, sull'esecuzione dei contratti commerciali. Con frequenza sempre maggiore, infatti, l'adempimento delle obbligazioni sottese a **contratti** commerciali quali, a titolo esemplificativo ma non esclusivo, quelli **di compravendita, appalto, somministrazione, trasporto** e via dicendo è soggetto a ritardi se non addirittura, in alcuni casi, reso impossibile a causa del diffondersi del COVID-19².

Inoltre, anche ove l'adempimento delle obbligazioni contrattuali rimanesse possibile può, però, risultare, ad oggi, molto più gravoso di quanto previsto e/o ragionevolmente prevedibile al tempo della conclusione del contratto.

Alla luce di ciò, quindi, **il COVID-19 assume, sempre di più, i caratteri di quello che potrebbe qualificarsi come un evento di forza maggiore.**

Il codice civile italiano **non** fornisce una definizione vera e propria di forza maggiore, seppure contempli alcuni istituti la cui applicazione presuppone il verificarsi di eventi riconducibili al concetto di forza maggiore.

¹ Vds. *inter alia*, il Dpcm del 9 marzo 2020, il Dpcm 11 marzo 2020, il D.L. 17 marzo 2020, n. 18, il Dpcm 22 marzo 2020 e il D.L. 25 marzo 2020 n. 19 *etc.*

² Ciò peraltro anche in ragione dei numerosi provvedimenti normativi urgenti adottati da parte delle autorità di tutti i Paesi interessati.

In particolare, per i contratti soggetti alla legge italiana, ferma restando la rilevanza di eventuali clausole contrattuali³ si dovrà fare riferimento, in particolare, agli istituti: **(i)** dell'impossibilità sopravvenuta della prestazione⁴ per causa non imputabile al debitore (di cui agli artt. 1218, 1256 e 1463 e ss. del codice civile); **(ii)** dell'eccessiva onerosità sopravvenuta della prestazione⁵ (di cui agli artt. 1467 e ss. del c.c.); **(iii)** della rescissione per lesione⁶ ai sensi dell'art. 1448 c.c.).

Inoltre, con specifico riferimento ai contratti di:

(a) Somministrazione – da intendersi quali contratti con cui una parte si obbliga, verso corrispettivo di un prezzo, ad eseguire, a favore dell'altra, prestazioni periodiche o continuative di cose – nonché per quelli di compravendita e di trasporto, devono ritenersi tendenzialmente applicabili i principi e la normativa sopra descritta;

(b) appalto, il codice civile italiano prevede specifiche disposizioni dedicate al tema in oggetto dirette a tutelare l'equilibrio economico del contratto e a conservarne, per quanto possibile, gli effetti⁷, pur restando ferma l'applicabilità della disciplina generale vigente in materia di impossibilità sopravvenuta di cui sopra – come ritenuto dalla giurisprudenza maggioritaria – qualora i requisiti previsti dalle ulteriori disposizioni in tema di appalti non siano soddisfatti.

In ogni caso, considerata la derogabilità delle disposizioni sopracitate, si raccomanda nel caso concreto di raccogliere l'intera documentazione comprovante: **(i)** che il COVID-19 e/o i provvedimenti legislativi connessi costituiscano causa di forza maggiore; **(ii)** l'anomalo disequilibrio in un rapporto negoziale; **(iii)** i pregiudizi derivanti dall'obbligo di rispettare le misure indicate nei provvedimenti d'urgenza per contrastare l'emergenza (*i.e.* l'impossibilità della stessa prestazione).

Contratti commerciali internazionali.

L'impatto del COVID-19 sui contratti internazionali (ed in particolare nell'ipotesi di inadempimento delle obbligazioni delle parti) è rapportato alla legge negozialmente indicata dalle parti e regolatrice dello schema negoziale di riferimento.

È frequente, specie nel settore dei trasporti marittimi, l'individuazione della legge regolatrice del contratto in normative di Paesi del *cd. Common Law*, quali la legge inglese. Tali sistemi normativi, tuttavia, non riconoscono il principio generale ampio come quello della "forza maggiore", prevedendo, per controverso, dei concetti con portata più limitata, quali quello della "Frustration" inglese (e della "Impracticability" statunitense).

³ Quali, a titolo esemplificativo ma non esclusivo, le *cd. force majeure e/o hardship clauses* ivi incluse le *cd. material adverse changes - MAC clauses* tipiche della prassi internazionale, talvolta recepite anche nella prassi domestica.

⁴ Dove per impossibilità sopravvenuta della prestazione si intende una qualsiasi situazione impeditiva dell'adempimento non prevedibile e non superabile tramite lo sforzo che può essere legittimamente richiesto al debitore.

⁵ Istituto che consente, invece, la risoluzione di contratti il cui equilibrio sia modificato da avvenimenti sopravvenuti – straordinari e non ragionevolmente prevedibili al momento della conclusione del contratto – che non rientrano nell'ambito della normale alea contrattuale e che rendono una delle prestazioni sottese al contratto eccessivamente onerosa o oggettivamente svilita nel proprio valore e/o nella propria utilità. Tale istituto, si applica normalmente in relazione a contratti a prestazioni corrispettive ad esecuzione continuata, periodica o differita.

⁶ Essa rappresenta un'ulteriore azione di carattere generale che potrebbe avere rilevanza nel contesto di emergenza sanitaria in cui ci troviamo. Tramite la predetta azione, infatti, è possibile ottenere la rescissione di tutti i contratti sinallagmatici – fatta eccezione per i soli contratti aleatori – caratterizzati da una sproporzione abnorme tra le prestazioni delle parti.

⁷ Ai sensi dell'art. 1664 del codice civile, l'appaltatore e il committente possono chiedere la revisione del prezzo originariamente pattuito qualora – a causa di eventi imprevedibili – si siano verificati incrementi o diminuzioni nel costo dei materiali o della mano d'opera tali da determinare una variazione superiore al 10% del prezzo complessivo pattuito. In tali ipotesi, la revisione del prezzo potrà essere accordata esclusivamente per la differenza che eccede il decimo del prezzo complessivo stabilito. La disposizione, inoltre, attribuisce all'appaltatore il diritto ad ottenere un equo compenso in presenza di difficoltà derivanti da cause geologiche, idriche e simili – non previste dalle parti.

Pertanto, nei rapporti contrattuali sottoposti esclusivamente alla legge inglese o statunitense, una parte potrà invocare la forza maggiore solo se tale rimedio sia stato, come spesso accade, contrattualmente previsto⁸.

Spesso, inoltre, il contratto viene regolato facendo riferimento a specifici trattati⁹, nonché sulla base di principi internazionali con valore di *soft law*¹⁰ che permettono alle parti di disciplinare dettagliatamente di volta in volta le ipotesi di forza maggiore e *hardship* unitamente alle conseguenze sulla vigenza del rapporto contrattuale.

Alla luce di quanto sopra, nei casi sopradescritti, i possibili rimedi esperibili in presenza di un evento di forza maggiore – al netto delle raccomandazioni da adottare *case-by-case* come già specificato per i contratti commerciali regolati dalla legge italiana – sono i seguenti: **(i)** la sospensione della prestazione; **(ii)** la rinegoziazione del contratto; **(iii)** la risoluzione del contratto.

Da ultimo segnaliamo che la raccolta completa degli Alert è direttamente consultabile nella specifica [AREA RISERVATA](#) del sito www.assarmatori.eu

⁸ In tali casi, sarà necessario valutare se, in base alla formulazione della clausola di forza maggiore contenuta nel contratto, il COVID-19 e le relative restrizioni imposte dalle autorità pubbliche possano essere considerate quali eventi qualificanti per poter invocare la forza maggiore ed evitare contestazioni ed azioni per inadempimento contrattuale.

⁹ Vds. ad esempio la Convenzione delle Nazioni Unite sulla compravendita internazionale di beni del 1980 ("CISG"), la quale prevede che una parte non sia responsabile del proprio inadempimento, o di qualsiasi dei suoi obblighi derivanti dal contratto, nel caso in cui dia prova che tale inadempimento sia dovuto ad un impedimento indipendente dalla sua volontà e non ragionevolmente prevedibile.

¹⁰ Ad esempio i Principles of International Commercial Contracts ("PICC") redatti da Unidroit.

Il contenuto di questo articolo ha valore solo informativo e non costituisce un parere professionale. Per ulteriori informazioni, si prega di contattare: segreteria@assarmatori.eu