

STUDIO LEGALE AVV. ALBERTO SONEGO

DIRITTO CIVILE PER AZIENDE E PRIVATI

Conegliano - Via D. Manin, 26
tel. 0438 418453 - fax 0438 1890136
sonego@studioavvocati.tv
www.studioavvocati.tv

GUIDA PER LE AZIENDE PER ESSERE PRONTI A RIPARTIRE

Rapporti con clienti e fornitori

- Contratti (in corso e nuovi)
- Inadempimento
- Esonero da responsabilità
- Mutui e *leasing*
- Locazione di immobili e noleggi
- Pagamenti

A COSA SERVE QUESTA GUIDA

L'emergenza COVID-19 ha obbligato molte aziende e attività a chiudere. Ora è il momento di riaprire e ripartire.

Molte sono le problematiche delle aziende in questa fase dell'emergenza.

Questa guida ha lo scopo di aiutare le aziende nel gestire le attività e gli adempimenti, e nell'affrontare i principali problemi che emergono in questa fase, **in particolare nei rapporti con clienti e fornitori**. Qui potrete trovare una sintesi delle norme applicabili (pur senza pretesa di esaustività né di analisi), in modo da riepilogare e collegare normative apparentemente disparate, ma collegate fra loro.

Infatti, nella frenesia di ripartire e lavorare, potrebbe accadere che alcune iniziative o misure adottate da una azienda per rispettare le nuove norme provochino problemi nel rispetto di altri obblighi già vigenti, soprattutto verso clienti e fornitori.

Questo manuale riassume casi pratici, esempi, suggerimenti, per aiutare a orientarsi nella ripartenza, rispettando la normativa.

Troverete, in sintesi, cosa fare e come fare nell'ambito dei rapporti con clienti e fornitori.

1. Inadempimento
2. Esonero da responsabilità per inadempimento.
Contratti stipulati e in esecuzione
3. Contratti da stipulare
4. Mutui e leasing: contratti già in corso e nuovi contratti
5. Locazioni di immobili e noleggi
6. Pagamenti e recupero crediti

Premessa

A causa dell'emergenza covid-19, le attività delle aziende subiscono gravi ripercussioni, a iniziare dal rispetto dei contratti stipulati in precedenza.

Forniture e pagamenti sono a rischio di ritardi e addirittura di inadempimenti.

Ricordiamo che i contratti non necessariamente devono essere stipulati per iscritto. La legge infatti considera pienamente validi anche i contratti orali: per questi tuttavia ci potrà essere un problema di dimostrazione, se non c'è stato almeno uno scambio di e-mail o altra comunicazione scritta.

Le domande principali sono:

Cosa accade ai contratti pendenti?

Quali sono i rimedi in caso di inadempimento provocato dall'osservanza delle misure di contenimento dell'epidemia?

1. INADEMPIMENTO

Se un contratto non viene rispettato, c'è inadempimento, le cui conseguenze sono stabilite dall'art. 1218 cod. civ.: *"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.**"*

Nel caso in cui il cliente o il fornitore siano inadempienti (pagamento non effettuato; merce non consegnata; merce non più accettata) è consigliabile procedere con una **costituzione in mora**, che è una formale **richiesta di adempimento fatta per iscritto**. Infatti l'art. 1219 cod. civ. Prevede: *"Il debitore è costituito in mora mediante intimazione o richiesta fatta per iscritto."* Da notare che, per la legge, "debitore" è sia il cliente che non paga, sia il fornitore che non consegna la merce: "debitore", cioè, è il soggetto inadempiente.

In caso di inadempimento, quindi, occorre innanzitutto verificare se nel contratto ci siano delle clausole che prevedano la "forza maggiore", magari stabilendo una sospensione dell'obbligazione o addirittura la risoluzione del contratto, a carico della parte che non può adempiere per un motivo non imputabile alla parte stessa. Si noti che una clausola del genere spesso si trova nei contratti internazionali.

In mancanza di clausole specifiche, bisogna fare riferimento a quanto prevede la legge applicabile al contratto (nel caso in cui le parti contrattuali siano entrambe italiane, quasi sempre la legge applicabile è quella italiana).

Se si tratta di **contratti internazionali**, si deve verificare se sia applicabile la **Convenzione di Vienna del 1980** sulla vendita di beni mobili, che prevede espressamente il caso di forza maggiore.

Per i contratti regolati dalla **legge italiana**, occorre riferirsi alle **norme generali**:

- ➔ Sulla estinzione dell'obbligazione per **impossibilità sopravvenuta** (artt. 1256 e segg. cod. civ.) e sulla risoluzione del contratto per impossibilità sopravvenuta (artt. 1463 e segg. cod. civ.). Queste norme stabiliscono sostanzialmente che, se l'obbligazione è divenuta impossibile per causa non imputabile al debitore, quest'ultimo non è responsabile per l'inadempimento o per il ritardo nell'adempimento.
- ➔ Sulla **eccessiva onerosità** (artt. 1467 e segg. cod. civ.), le quali stabiliscono che, quando la prestazione di una delle parti è divenuta eccessivamente onerosa per *"avvenimenti straordinari e imprevedibili"*, cioè per cause di forza maggiore, il debitore può chiedere lo scioglimento del contratto. A sua volta, l'altra parte del contratto può offrire di modificare il contratto, mantenendolo in vita.

2. ESONERO DA RESPONSABILITÀ PER INADEMPIMENTO CONTRATTI IN CORSO DI ESECUZIONE

Alle norme del codice civile succitate, si è aggiunto ora il recentissimo art. 91 del D.L. 17.3.2020 n. 18, in base al quale il rispetto delle misure di contenimento dell'epidemia è sempre valutato ai fini della **esclusione della responsabilità contrattuale** ai sensi degli artt. 1218 e 1223 cod. civ. (che riguardano proprio l'inadempimento). Questa nuova norma, a dire il vero, non è chiarissima (tant'è vero che è già stata variamente commentata) e, in effetti, si limita a dare al giudice il potere di valutare l'esclusione della responsabilità. Pertanto l'effettiva applicabilità di tale nuova norma ai contratti in corso deve essere valutata caso per caso, allo scopo di verificare se la parte inadempiente possa considerarsi esente da responsabilità per "impossibilità sopravvenuta" o per "eccessiva onerosità sopravvenuta".

Infatti solo la parte che sia diretta destinataria delle misure restrittive anti-Covid19 si trova in una situazione di impossibilità temporanea di adempiere che non è imputabile alla parte medesima.

Facciamo alcuni esempi:

A) *In un rapporto commerciale di **fornitura**, la merce viene consegnata, ma il compratore **non paga il prezzo** affermando di attraversare generiche difficoltà economiche.*

In questo caso, il compratore **non può omettere o ritardare il pagamento** del prezzo. Semmai può chiedere la risoluzione del contratto per eccessiva onerosità sopravvenuta (art. 1467 cod.civ.): ma solo se il rapporto contrattuale è di tipo continuativo o periodico.

B) *Il fornitore **non può consegnare la merce** nei termini pattuiti, oppure il compratore **non ha più interesse a ricevere la merce** (poiché, rispettivamente all'uno o all'altro, è stata imposta la chiusura dell'attività).*

In questo caso, la parte che sia stata obbligata a chiudere l'attività (a causa delle misure restrittive anti-Covid19) **si trova effettivamente in uno stato d'impossibilità temporanea di adempiere, non imputabile** alla medesima. Di conseguenza, se la prestazione è divenuta definitivamente impossibile (per il decorso di un termine essenziale o perché l'acquirente ha perso l'interesse a ricevere la fornitura), **può essere invocata la risoluzione del contratto per impossibilità sopravvenuta** ai sensi dell'art. 1463 cod. civ.

C) *Una azienda ritiene che la sua prestazione sia diventata **impossibile** a causa dell'emergenza COVID-19.*

In questo caso, se una parte ritiene che la prestazione a cui deve adempiere sia diventata impossibile, è consigliabile **comunicare alla controparte la sopravvenuta impossibilità**, con le seguenti precisazioni:

→ se l'impossibilità è solo **temporanea**, è consigliabile comunicare la **intenzione di adempiere** non appena la causa dell'impossibilità sarà terminata;

→ se l'impossibilità è **definitiva** o si protrae per un periodo tale da far venire meno l'interesse alla prestazione, è consigliabile comunicare l'intenzione di **risolvere il contratto**.

*D) Una azienda, durante l'esecuzione di un contratto ad esecuzione periodica, differita o continuata, ritiene che la prestazione a cui deve adempiere sia divenuta **eccessivamente onerosa**.*

In questo caso, è consigliabile **comunicare** la sopravvenuta onerosità e dunque l'intenzione di **risolvere del contratto**. Se invece c'è un interesse a mantenere valido il contratto, è consigliabile chiedere di modificare le condizioni. In ogni caso, occorre essere consapevoli che l'altra parte avrà diritto di sospendere la prestazione a sua volta.

*E) Una azienda riceve dall'altra parte una comunicazione di **impossibilità sopravvenuta** della prestazione.*

In questo caso, è consigliabile **contestare** l'impossibilità della prestazione e comunque **sospendere** la propria prestazione (ai sensi dell'art. 1460 cod. civ.). Se la sospensione dell'esecuzione della controparte fa mancare l'interesse a mantenere valido il contratto, è bene comunicare la **risoluzione** del contratto.

*F) Una azienda riceve dall'altra parte una comunicazione di **eccessiva onerosità della prestazione**.*

In questo caso, è consigliabile contestare l'eccessiva onerosità e chiedere la prestazione. Si può anche offrire di ricondurre il contratto ad equità modificandone i termini. In ogni caso, è consigliabile sospendere la propria prestazione (ai sensi dell'art. 1460 cod. civ.).

3. CONTRATTI IN FASE DI STIPULAZIONE

In questo periodo è importante che le aziende **si tutelino dal rischio di inadempimento** a causa della pandemia COVID-19, in particolare per i nuovi contratti che saranno stipulati. Non si può infatti escludere (anzi, pare purtroppo che sarà probabile) una recrudescenza dell'epidemia, con conseguente possibilità di nuove chiusure obbligatorie.

Perciò è utile che le aziende si tutelino, nella stipulazione di nuovi contratti, tramite **l'inserimento di specifiche clausole**, che prevedano il caso di impossibilità ad adempiere derivante dalla normativa emanata in tema di COVID-19.

Ad esempio, è opportuno inserire clausole contrattuali che impongano obblighi di comunicazione; e/o che stabiliscano la durata massima dell'inadempimento che può tollerare la parte adempiente, regolamentando conseguenze ed effetti alla scadenza di tale durata massima.

4. CONTRATTI DI MUTUO E DI LEASING

Un capitolo a parte riguarda i contratti di mutuo e di *leasing*. Le situazioni sono ovviamente differenti per i contratti già in corso e per i nuovi contratti di finanziamento.

Vediamole entrambe:

Finanziamenti ottenuti prima del 18/03/2020:

Con l'art. 56 del D.L. n. 18/2020 (c.d. "Cura Italia") sono state emesse misure di sostegno alle piccole e medie imprese, per i finanziamenti ottenuti prima del 18/03/2020 (data di entrata in vigore del D.L.). Tali misure sono le seguenti:

- **Impossibilità per le banche**, fino 30 settembre 2020, di **revocare gli affidamenti** concessi dalla data del 29 febbraio 2020. Pertanto **i clienti potranno continuare a utilizzare le somme concesse dalla banca**, fino a esaurimento dell'importo messo a disposizione, senza il rischio che la banca revochi la disponibilità a causa dell'emergenza COVID-19;
- **Proroga**, alle medesime condizioni, fino al 30 settembre 2020, **dei prestiti non rateali** con scadenza anteriore al 30 settembre 2020. Pertanto **i clienti hanno diritto di dilazionare fino al 30 settembre 2020 il rimborso** di tali prestiti non rateali (ad esempio: **fidi, carte di credito, anticipi fatture**) erogati dalla banca e che scadono prima del 30 settembre;
- **Sospensione** fino al 30 settembre 2020 dei pagamenti delle rate di finanziamenti e dei canoni di leasing (sia capitale, sia interessi).

Possono beneficiare di tali misure:

- **piccole e medie imprese**, con sede in Italia: cioè le imprese che hanno meno di 250 dipendenti e un fatturato annuo non superiore a € 50milioni, oppure un totale di bilancio annuo non superiore a € 43milioni;
- **lavoratori autonomi**, titolari di Partita IVA;

Requisiti necessari:

- **non avere** posizioni debitorie classificate come "**esposizioni deteriorate**": come, ad esempio, rate già scadute da più di 90 giorni.

Per ottenere l'applicazione delle misure previste dal Decreto c.d "Cura Italia":

- I. contattare (anche a mezzo p.e.c.) la banca o l'intermediario finanziario, indicando quale misura si chiede tra quelle previste, oltre ai riferimenti del finanziamento per il quale si invia la richiesta;
- II. allegare un'autocertificazione ai sensi dell'art. 47 DPR 445/2000, con la quale dichiarare:

- ➔ di avere sofferto una la perdita di liquidità derivante dall'epidemia COVID-19;
- ➔ di soddisfare i requisiti per la qualifica di micro, piccola o media impresa (i liberi professionisti rientrano a tutti gli effetti nella nozione europea di impresa);
- ➔ di essere consapevole delle conseguenze civili e penali in caso di false dichiarazioni, ai sensi dell'art. 47 DPR 445/2000.

Se la richiesta e l'autocertificazione conterranno tutti gli elementi suindicati, la banca sarà **obbligata ad accettare la richiesta**.

Nuovi finanziamenti:

L'art. 49 del D.L. n. 18/2020 (c.d. "Cura Italia") ha previsto **nuove misure per sostenere la liquidità** delle piccole e medie imprese colpite dall'emergenza sanitaria da COVID-19.

In particolare, il Decreto ha esteso il **"Fondo di Garanzia PMI"**, per facilitare alle piccole e medie imprese l'accesso ai prestiti, anche in mancanza di garanzie da dare alle banche. Tale Fondo è stato istituito dallo Stato per sostenere le piccole e medie imprese italiane facilitandone l'accesso al credito: nello specifico, il Fondo offre la garanzia dello Stato sui prestiti, cosicché i rischi per le banche sono molto ridotti e, dunque, queste saranno più propense a concedere finanziamenti alle imprese.

Per usufruire del "Fondo di Garanzia PMI":

- I. contattare direttamente la Banca per chiedere il finanziamento e l'acquisizione della garanzia del Fondo;
- II. la Banca avvierà le procedure per verificare la sussistenza delle condizioni economiche necessarie alla concessione del finanziamento.

Possono accedere al Fondo di Garanzia tutte le piccole e medie imprese, comprese quelle artigiane, che non abbiano più di 250 dipendenti e un fatturato non superiore a € 50milioni, e che abbiano sede in Italia.

5. CONTRATTI DI LOCAZIONE E DI NOLEGGIO

Un capitolo a parte riguarda i contratti di locazione di immobili e di noleggio di beni strumentali (macchinari e attrezzature).

Si è molto dibattuto se l'azienda che abbia preso in locazione un immobile, e abbia dovuto sospendere l'attività a causa della normativa emergenziale, possa evitare il pagamento dei canoni di locazione o almeno ridurne l'importo.

Ebbene, va subito detto che **il conduttore non può sospendere il pagamento dei canoni, né può unilateralmente ridurne l'importo** (salva l'ipotesi – in effetti, piuttosto remota – che il contratto di locazione contenga una clausola che regoli eventuali eventi straordinari).

Il conduttore può solamente avvalersi del già menzionato art. 1467 cod. civ. (eccessiva onerosità sopravvenuta) per chiedere al locatore la risoluzione del contratto, sia nel caso in cui non abbia più interesse a proseguire la locazione, sia nel caso in cui intenda ottenere una riduzione del canone, che il locatore può sempre offrire.

In sostanza, dunque, una sospensione o riduzione del canone deve essere pattuita fra le parti.

Alla stessa conclusione si deve giungere per quanto riguarda i contratti di noleggio. Anche in tali casi, in mancanza di una clausola contrattuale che regoli eventuali eventi straordinari, una sospensione o una riduzione del canone è possibile solo dietro accordo fra le parti; salva comunque la possibilità di chiedere la risoluzione del contratto ai sensi del precitato art. 1467 cod. civ.

6. PAGAMENTI E RECUPERO CREDITI

Uno dei problemi più gravi che sta iniziando a verificarsi per le aziende (e che molto probabilmente è destinato a incrementarsi) è la crisi di liquidità: che significa pagamenti in ritardo o addirittura pagamenti mancati.

In particolare, a seguito dell'emergenza COVID-19, può accadere che, nell'ambito di rapporti commerciali, la controparte contrattuale (ad esempio: il cliente) invochi l'eccessiva onerosità sopravvenuta della propria prestazione di pagamento del prezzo e/o di debiti pregressi maturati in relazione a prestazioni già eseguite.

Come comportarsi nel caso in cui il cliente ritardi o, peggio, ometta il pagamento, magari appellandosi all'eccessiva onerosità?

Preliminarmente, è bene tenere presente che l'art. 1467 cod. civ. (eccessiva onerosità sopravvenuta) può applicarsi solo ad alcuni contratti:

- a) quelli a esecuzione continuata o periodica;
- b) oppure a esecuzione differita;

ove può essere ravvisato il rischio che una delle parti sia danneggiata dal sopravvenire di avvenimenti "straordinari e imprevedibili" che rendono gravose le prestazioni a suo carico. In particolare, l'eccessiva onerosità sopravvenuta consiste in un "aumento del costo originario della prestazione, percepibile al momento dell'adempimento, di entità superiore alla normale alea contrattuale": deve trattarsi, cioè, di un vero e proprio oggettivo aggravio della posizione debitoria in sé considerata e non di una mera difficoltà di adempimento.

Importante notare che l'art. 1467 cod. civ. **non si applica quando la prestazione sia già stata attuata o eseguita per intero**. L'eccessiva onerosità **non può essere invocata, dunque, per debiti pregressi, maturati relativamente a prestazioni già effettuate**.

Pertanto, se la controparte ovvero il cliente o debitore invoca l'eccessiva onerosità per cercare di evitare il pagamento, e

- a) la prestazione (ad esempio: la fornitura) è già stata eseguita
- b) oppure non si tratta di contratti a esecuzione continuata o periodica o differita,

allora **la richiesta della controparte non ha fondamento ed è perciò consigliabile contestarla e respingerla**.

Facciamo alcuni esempi:

A) *In un rapporto commerciale con **fornitura già effettuata**, il cliente (compratore) **chiede di sospendere o addirittura omettere il pagamento**, in conseguenza dell'emergenza da covid-19, e invoca in particolare l'eccessiva onerosità sopravvenuta.*

In questo caso, la richiesta di sospendere o ritardare il pagamento è infondata. Non si tratta, infatti, di uno dei casi in cui può applicarsi la norma sull'eccessiva onerosità.

B) *In un rapporto commerciale con **fornitura già effettuata**, in cui era prevista una dilazione di pagamento, il cliente (compratore) **chiede di dilazionare ulteriormente il pagamento**, in conseguenza dell'emergenza da covid-19, e invoca in particolare l'eccessiva onerosità sopravvenuta.*

La semplice difficoltà ad adempiere **non giustifica, di per sé, il mancato pagamento, che è sempre dovuto, né consente automaticamente una dilazione**. Tuttavia, ai sensi di quanto stabilito dal già menzionato art. 91 del D.L. 18 del 17 marzo 2020, **è possibile l'esonero da responsabilità per danni** conseguenti all'inadempimento (ovvero al mancato pagamento) **se l'impossibilità della prestazione** (ovvero, in questo caso, del pagamento) **sia stata determinata dal rispetto delle misure di contenimento dell'epidemia** da COVID-19. Occorrerà, dunque, valutare se – nel caso concreto e tenuto conto delle singole circostanze – la parte inadempiente possa dimostrare che il proprio inadempimento sia stato oggettivamente determinato da una o più tra le misure di contenimento dell'epidemia.

C) *In un rapporto commerciale di **fornitura non ancora effettuata**, la controparte **chiede di sciogliere in contratto** perché non riesce a pagare il prezzo della fornitura (se compratore) o a fornire la merce (se venditore).*

La mera difficoltà di rispettare l'accordo contrattuale, ovvero un problema di liquidità o di approvvigionamento, di per sé non basta per invocare lo scioglimento del contratto. Se c'è un contratto scritto, bisogna verificare la presenza di eventuali clausole scritte che regolino le "cause di forza maggiore". In assenza di clausole specifiche – ferma restando la necessità di verificare il caso concreto – se la parte che chiede la risoluzione del contratto dimostri di non poter dar seguito al contratto per motivi oggettivamente legati all'epidemia e soprattutto al rispetto delle misure di contenimento, tale richiesta potrebbe ritenersi legittima ai sensi di quanto stabilito dal già citato art. 91 del D.L. 18 del 17 marzo 2020 o eventualmente ai sensi dell'art. 1467 cod. civ. In quest'ultima ipotesi, una volta verificata la legittimità della richiesta della controparte, si potrà comunque evitare lo scioglimento del contratto proponendo una modifica del contratto (ad esempio, dei termini di consegna o di pagamento).

CONCLUSIONE

Al momento di ripartire, potrebbero presentarsi alcune tra le situazioni sopra evidenziate. Questa guida può essere uno strumento per una prima e sommaria valutazione dei problemi.

Lo Studio dell'Avv. Alberto Sonogo rimane a disposizione per approfondimenti e chiarimenti, nonché per la completa gestione delle vertenze o delle problematiche che si dovessero presentare, oltre che per la predisposizione di contratti che contengano clausole apposite.

**STUDIO LEGALE
AVV. ALBERTO SONEGO**

DIRITTO CIVILE PER AZIENDE E PRIVATI

Conegliano - Via D. Manin, 26
tel. 0438 418453 - fax 0438 1890136
sonogo@studioavvocati.tv
www.studioavvocati.tv

