

A causa del rallentamento produttivo forzato dovuto al Coronavirus, è possibile risolvere i rapporti commerciali esistenti con i fornitori e subfornitori per impossibilità sopravvenuta o per causa di forza maggiore

scritto da Fabrizio Proietti

Roma

via di Porta Pinciana, 34
tel. +39 06 454 954 70
fax +39 06 454 954 76

Milano

via S. Pietro all'Orto, 17
tel. +39 02 87199502
fax +39 06 454 954 76

info@cmplaw.it
www.cmplaw.it

Fabrizio Proietti
fabrizioproietti@cmplaw.it

A causa della diffusione del *Coronavirus*, si sta assistendo ad una notevole riduzione della domanda dei prodotti di molte aziende italiane attive in vari settori, a livello locale e globale. Ciò comporta una inevitabile situazione di *surplus produttivo* che impone a diverse aziende di valutare la possibilità di risolvere i rapporti commerciali esistenti con fornitori e subfornitori della filiera produttiva.

Dal punto di vista giuridico, il rapporto tra diffusione del *Coronavirus* e risoluzione dei contratti commerciali offre diversi spunti di riflessione, tra cui quello dell'applicazione dell'istituto della "*impossibilità sopravvenuta*", disciplinato dagli artt. 1256 e 1463 del c.c. In particolare, l'art. 1256 c.c. prevede che l'obbligazione si estingue quando, **per una causa non imputabile al debitore la prestazione diventa impossibile**.

A ben vedere, in molti casi, la diffusione del *Coronavirus* non comporta di per sé una situazione di impossibilità di esecuzione della prestazione da parte di uno dei contraenti. Difatti, ad esclusione dei casi in cui l'evento pandemico impedisca ad una delle parti di eseguire la prestazione contrattuale (ad es. in caso di esteso contagio di dipendenti che costringe l'azienda fornitrice ad interrompere le lavorazioni) i contraenti sono in grado di eseguire le relative prestazioni contrattuali. Ad esempio, in un contratto di subfornitura, il committente potrebbe effettuare il pagamento ed il subfornitore potrebbe eseguire le relative lavorazioni.

Tuttavia in giurisprudenza si è di recente consolidato il principio per cui la risoluzione del contratto per impossibilità sopravvenuta della prestazione, può essere invocata 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 (Cass. civ. n. 8766/2019; Trib. Firenze sez. III, n. 1581/2019). Pertanto, **l'impossibilità di utilizzazione della prestazione** renderebbe il contratto risolubile per **sopravvenuta mancanza della causa**.

Pur tenendo in considerazione le previsioni di leggi speciali volte a tutelare i soggetti economici più deboli (ad es. subfornitori), dall'orientamento giurisprudenziale sopra menzionato si può desumere che l'istituto della risoluzione per impossibilità sopravvenuta potrebbe trovare applicazione anche nei casi in cui il *Coronavirus* non sia causa di impossibilità della prestazione contrattuale. Difatti, se dimostrato che la diffusione del *Coronavirus* abbia comportato una oggettiva riduzione della domanda dei prodotti messi in vendita, si potrebbe argomentare in favore di una sopravvenuta mancanza della causa concreta del contratto tra produttore e fornitore, data dall'impossibilità di utilizzazione della prestazione del fornitore da parte del produttore e di sopravvenuta mancanza di interesse di quest'ultimo a riceverla.