



UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI PADOVA
DIPARTIMENTO DI DIRITTO PRIVATO E CRITICA DEL DIRITTO

CORSO DI LAUREA IN
CONSULENTE DEL LAVORO

Tesi di Laurea in Diritto Privato
TRA GUERRA E PANDEMIA: LA RINEGOZIAZIONE AI TEMPI
DELLA CRISI

Relatore
Prof.ssa Susanna Tagliapietra

Laureanda
Soranzo Giulia

Anno accademico 2022/2023

*A mia madre e mio padre,
che hanno permesso tutto questo.
Se sono qui e se sono quella che sono lo devo a voi.
Spero siate orgogliosi di me*

INDICE

CAPITOLO PRIMO

LE CLAUSOLE DI RINEGOZIAZIONE

- 1 Premessa: le varianti incerte che possono influire sull'operazione 3
2. origine delle clausole di rinegoziazione..... 6
3. le fonti legali della rinegoziazione..... 8
4. il contenuto delle clausole 11

CAPITOLO SECONDO

RINEGOZIAZIONE: ASSENZA DI CLAUSOLE E DOVERE DI BUONA FEDE

1. silenzio contrattuale: espressione tacita delle parti o mancata previsione del rischio? 15
2. L'obbligo di rinegoziazione e principio di buona fede..... 16
3. gli effetti del procedimento rinegoziativo..... 20
4. le conseguenze della mancata rinegoziazione 22

CAPITOLO TERZO

GUERRA E PANDEMIA: LA POSSIBILITÀ PER LE AZIENDE DI RIEQUILIBRARE GLI OBBLIGHI CONTRATTUALI

1. la situazione straordinaria causata dalla pandemia e dalla guerra 25
2. quando le emergenze impediscono l'assolvimento degli obblighi contrattuali: l'impossibilità e la risoluzione per eccessiva onerosità sopravvenuta 28
3. la forza maggiore in tempi di crisi 31
4. i poteri del giudice in caso di mancato accordo tra le parti 34

LE CLAUSOLE DI RINEGOZIAZIONE

1 Premessa: le varianti incerte che possono influire sull'operazione

L'esecuzione di un contratto spesso si protrae nel tempo. Il futuro però, è una variabile incerta che potrebbe influire sull'operazione programmata dell'adempimento contrattuale.

Siamo di fronte a delle sopravvenienze che non possono essere programmate e che, di conseguenza, erano inesistenti al momento della stipula del contratto stesso.

È chiaro che il campo di applicazione in cui ci troviamo è quello dei contratti di durata perché l'esigenza di adeguare o rinegoziare le condizioni già pattuite alle sopravvenienze, nasce quando il rapporto tra le parti si svolge in un arco di tempo prolungato.

Infatti, dinanzi ad un contratto di durata può capitare, in qualsiasi momento, un mutamento delle condizioni che le parti avevano originariamente accordato.

Non negoziare potrebbe portare la parte penalizzata, ovvero colei che è stata colpita dalla sopravvenienza, allo scioglimento del vincolo con la conseguenza che la contro parte possa aggrapparsi al principio *pacta sunt servanda*.¹

Per mantenere in vita il rapporto contrattuale è necessario, quindi, valutare la rilevanza che hanno i fattori che sopravvengono, rispetto al momento originario,

¹ *I patti vanno rispettati. Identifica fundamentalmente un vero e proprio vincolo di adempimento delle obbligazioni assunte. Tale principio, in Italia, viene sancito dall'art 1372 c.c.; con tale principio si stabilisce che un contratto ha forza di legge tra le parti e non può essere sciolto se non per mutuo consenso o per cause ammesse dalla legge. Contributo di Tagliapietra S., La prestazione. Struttura e contenuti dell'obbligazione.*

che vanno ad alterare in modo significativo l'equilibrio economico preso in considerazione al momento della stipulazione contrattuale.

Bisogna specificare che la sopravvenienza è un fenomeno diverso dalla patologia del contratto in senso stretto.

La sopravvenienza incide, cioè, sulla possibilità che il contratto, perfettamente valido in via originaria, possa continuare a produrre i suoi effetti. Riguarda pertanto il rapporto contrattuale.

Nella nozione di sopravvenienza contrattuale non si iscrivono tutti i fatti che sopravvengono al contratto, ma solo i fatti oggettivi che non sono imputabili all'attività delle parti.

Ad esempio, non potrà considerarsi una sopravvenienza l'inadempimento del contratto.

Il fenomeno delle sopravvenienze contrattuali ha sollevato delle questioni; è ancora dovuta la controprestazione nel caso in cui sopravvenga una situazione di fatto non considerata dalle parti al momento della stipula del contratto?

Le alternative possono essere diverse: ritenere che la sopravvenienza non prevista nel contratto al momento della stipulazione non considerando, quindi, un eventuale rischio, sia da accollare integralmente alla parte svantaggiata oppure è da ritenere che, essendo un fattore che incide sull'equilibrio del contratto iniziale, impedendone la prosecuzione, comporti la risoluzione del contratto e una conseguente rinegoziazione.

Laddove si ritiene di dover dare rilevanza alla sopravvenienza bisogna decidere quale delle due strade perseguire. O si ricorre a metodi eliminatori i quali pongono nel nulla il rapporto contrattuale, oppure si ricorre a rimedi manutentivi, metodi con i quali si apportano al contratto dei correttivi al fine di eliminare gli effetti negativi delle sopravvenienze.

I rimedi manutentivi però, pongono problemi applicativi nell'ipotesi in cui non ci sia un accordo tra le parti per quanto riguarda la revisione del contratto.

Inoltre, nell'ambito delle sopravvenienze sarebbe opportuno sottolineare come sia stato possibile catalogarle in diverse tipologie.

La prima concerne le sopravvenienze che rendono impossibile sul piano giuridico l'esecuzione del contratto. Queste sono regolate dalla disciplina dell'impossibilità sopravvenuta.

La seconda tipologia, che è strettamente pertinente alla rinegoziazione, riguarda le circostanze in cui le due prestazioni siano entrambe ancora possibili, ma l'equilibrio economico è stato investito dalle sopravvenienze che abbiano reso difficile ed onerosa l'una delle due prestazioni rispetto all'altra, alterando quindi il rapporto originariamente considerato dalle parti. Questa tipologia di sopravvenienze può essere fronteggiata con la disciplina dell'eccessiva onerosità.

La terza tipologia, invece, riguarda le sopravvenienze non disciplinate nel nostro ordinamento giuridico.

Il nostro ordinamento, nella codificazione del 1942, ha introdotto la risoluzione del contratto per eccessiva onerosità sopravvenuta.

È vero che nel nostro ordinamento vige i *pacta sunt servanda*, ma deve essere integrato con i principi generali di correttezza e buona fede nelle trattative, nell'esecuzione e nell'interpretazione del contratto.

Dunque, in applicazione del principio di buona fede, si afferma che non può essere considerato positivamente, da parte dell'ordinamento giuridico, il comportamento del creditore il quale pretenda l'esecuzione del contratto, pur sapendo che, per effetto di un evento sopravvenuto, la prestazione altrui è divenuta impossibile o più difficile o più onerosa o che il contratto non è più idoneo a realizzare la finalità perseguita.

Questo è contrario a buona fede e non può essere pertanto tutelata dall'ordinamento.

La seconda ragione per la quale necessariamente si è dovuto dare ingresso alle sopravvenienze sta nel venir meno del cd dogma dell'intangibilità del contratto da parte del giudice.

Le sopravvenienze pongono le parti dinanzi a due alternative: o la risoluzione del contratto o la manutenzione dello stesso.

È agevole comprendere che il fenomeno delle sopravvenienze impone di privilegiare, ove è possibile, interventi di carattere conservativo, che passano o attraverso la rinegoziazione oppure, in mancanza di accordo tra le parti, attraverso

un intervento correttivo del giudice volto a valutare la rilevanza del fattore sopravvenuto e a modificare equamente la stipulazione contrattuale.

2. origine delle clausole di rinegoziazione

La clausola di rinegoziazione, tecnica di gestione del rischio, si sviluppa negli anni '80 nell'ambito di uno scenario internazionale caratterizzato da una forte instabilità politica ed economica, che ha fatto emergere l'esigenza di mantenere i rapporti contrattuali rispetto a quelli che potevano essere dei mutamenti di circostanze o avvenimenti che avrebbero impedito il proseguo del rapporto e che le parti avrebbero potuto porre rimedio soltanto con metodi risolutivi.

Tale fenomeno trova origine nella lunga durata di un contratto ma anche, e soprattutto, per la particolare complessità dei rapporti che lo stesso presenta.

Per quanto riguarda la durata del contratto, è inevitabile che le operazioni contrattuali, perdurando nel tempo, possano essere influenzate da agenti di vario tipo, una su tutte potrebbe essere l'instabilità politica di uno stato soprattutto se facciamo riferimento a scenari internazionali.

Questa instabilità potrebbe influenzare talmente in modo massiccio tanto da incidere sugli equilibri contrattuali tra le parti.

Si pensi anche ad eventi bellici che provocano conseguenze a livello economico andando ad incidere in alcuni contratti che i paesi stipulano.

Spesso è accaduto, e si è visto anche negli ultimi tempi con il conflitto bellico tra Russia e Ucraina, che le autorità politiche adottassero provvedimenti restrittivi come ad esempio l'embargo che, tornando all'attualità, l'UE ha adottato per punire lo Stato responsabile del conflitto.

Questo tipo di provvedimenti portano inevitabilmente a mettere in crisi i contratti che sono stati stipulati con lo Stato colpito, rendendo impossibile adempiere agli impegni presi in fase di stipula.

Ecco perché sarebbe utile controllare l'incidenza delle sopravvenienze, per cercare di mantenere in vita il rapporto evitando di perdere ingenti somme che

sono state investite in previsione di una lunga durata del contratto, così come accade, infatti, quando una parte si impegna a fornire merci per un periodo molto lungo, la cui produzione ha dei costi molto alti che il produttore andrebbe ad ammortizzare solo con il passare del tempo e comunque di solito a partire dall'anno successivo. In questo caso la parte svantaggiata sarebbe unicamente il produttore.

Per quanto riguarda invece la complessità di questi rapporti occorre sottolineare che nella maggior parte dei casi i rapporti contrattuali presentano questa natura in quanto le operazioni economiche che hanno ad oggetto sono così numerose da dar vita a fenomeni di collegamento negoziale di grande portata, così che la risoluzione di un singolo contratto porterebbe alla caducazione dei contratti collegati.

In questi casi l'unica alternativa alla estinzione del rapporto contrattuale è stata la previsione nel contratto della cd clausola di rinegoziazione, o come viene chiamata in ambito internazionale di hardship, nella quale le parti prevedendo l'eventuale verificarsi di fatti giuridici idonei ad incidere

sull'equilibrio contrattuale, lo avrebbero regolato con una disposizione volta ad escludere, al concreto verificarsi nella realtà di tali accadimenti, la fine del rapporto contrattuale ma una rinegoziazione degli equilibri contrattuali tale da consentire una conservazione del contratto sulla base di nuovi assetti di interessi.

Questo fenomeno di inserire clausole finalizzate a gestire il rischio, nato in scenari internazionali, ha finito per diffondersi anche in ambiti nazionali, nei mercati interni, con riferimento ai contratti che avessero le caratteristiche tipiche della lunga durata, della complessità e della grande dimensione economica.

I contratti con queste caratteristiche sono più esposti ad accadimenti negativi improvvisi, soprattutto per la durata del contratto, rispetto a contratti di diversa natura. E se a ciò ci aggiungiamo il fatto che le parti hanno difficoltà a determinare e a definire anticipatamente, quindi alla stipula del contratto, tali accadimenti diventa molto facile mettere in crisi gli equilibri e gli assetti contrattuali tra le parti.

Grazie alla rinegoziazione è possibile superare queste difficoltà attraverso il ricorso di una clausola convenzionale che vincoli le parti contrattuali a rivedere i contenuti che inevitabilmente si sono venuti a modificare.

Il contenuto di questa clausola però, non è rigida e permette ai contraenti, qualora il fatto si verificasse concretamente, di rivedere e rinnovare gli assetti contrattuali adottando una soluzione in linea con gli originari interessi.

3. le fonti legali della rinegoziazione

L'aumento dell'interesse per la rinegoziazione è stato accentuato, soprattutto, da organismi internazionali come l'UNIDROIT o come la Commissione Europea dei contratti che hanno elaborato delle procedure e delle regole per agevolare i privati ad utilizzare il modello rinegoziativo.²

Si tratta di interventi non organici aventi anche ambiti applicativi limitati, ma rispecchiano il voler istituzionalizzare la procedura rinegoziativa da parte degli operatori.

Questi principi non costituiscono fonti del diritto anche se gli vengono riconosciute una notevole rilevanza e autorevolezza.

Quali sono, quindi, le fonti della rinegoziazione? La pratica contrattuale fornisce diverse tipologie di fonti³.

In una prima ipotesi, l'azione rinegoziativa viene configurata nella libera scelta tra le parti anche se, come constatato da un'autorevole dottrina, esula dal campo specifico della rinegoziazione. Si parla più specificamente di un'area riconducibile alle trattative e il fatto che queste si svolgano tra soggetti legati da

² *L'interesse per l'attività svolta dalla Commissione di Unidroit è confermato da una copiosa letteratura in materia. Si vedano i contributi di: Alpa G., Prime note di raffronto tra i principi dell'Unidroit e il sistema contrattuale italiano, in Contratti, 1996 p.316 e ss.;*

De Nova G., I Principi Unidroit come guida nella stipula dei contratti internazionali, in Contratti, 1995, p.1995, p.5;

Di Majo A., I principi dei contratti commerciali internazionali dell'Unidroit, in Contratto e impresa/Europa, 1996, 1, p.287 e ss.;

Ferrara F., I Principi per i contratti commerciali internazionali dell'Unidroit ed il loro ambito di applicazione, ivi, 1996, p.300 e ss.;

³ *Gentilini V. in La replica della stipula: riproduzione, rinnovazione e rinegoziazione del contratto, in Contratto e Impresa, 2003, distingue tre tipologie di fonti di rinegoziazione*

un vincolo contrattuale (pur rendendo peculiare la negoziazione), non modifica il regime delle regole comuni applicabili ad ogni distinta trattativa.

In un'altra ipotesi l'attività rinegoziativa è prevista dalla legge, ma si osserva come il campo d'azione del legislatore appare visibilmente ridotto.

Infatti, si può notare che la volontà del legislatore si muove tra due poli opposti, confliggenti tra loro; da un lato l'autonomia contrattuale delle parti, dall'altro la salvaguardia degli interessi dedotti nel regolamento contrattuale.

Questo vuol dire che l'incidenza delle norme sull'assetto dell'accordo raggiunto tra le parti trova il limite nell'autonomia contrattuale ed il suo naturale sbocco nella salvaguardia di un equilibrio economico-giuridico del patto. In questo caso il margine di intervento del legislatore è circoscritto alla sola eventualità che sulle scelte delle parti incidano eventi eccezionali ed imprevedibili.

È solo in questo momento che viene tutelato l'interesse dei contraenti a cospetto dell'autonomia privata delle parti.

Infine, l'ipotesi della clausola di rinegoziazione.

Gli elementi costitutivi di questa clausola risultano di difficile interpretazione, dal momento che il panorama di questa tipologia di regole è assai variegato; essa risente della varietà della natura degli interessi in gioco e della qualità dei contraenti.

È, quindi, difficile configurare una clausola rinegoziativa di tipo generale essendoci molti fenotipi (più o meno ampi) in cui essa si manifesta.

Inoltre, con riferimento all'ordinamento italiano, l'obbligo di rinegoziazione trova la sua fonte nei principi generali di buona fede ed equità nell'adempimento dell'obbligazione contrattuale desumibili dagli artt. 1175, 1374 e 1375 c.c., oltre che nell'interpretazione secondo buona fede del contratto a norma dell'art. 1366 c.c.

Il rispetto di tali regole impone ai contraenti di riequilibrare le loro obbligazioni in via attuativa e conservativa della volontà originaria.⁴

Si potrebbe obiettare che l'introduzione di un obbligo di rinegoziazione in assenza di un dato normativo espresso, ma in esecuzione di clausole generali,

⁴ Macario, F., *Adeguamento e rinegoziazione nei contratti*, cit., 293 e ss.

avrebbe una funzione eversiva rispetto alle norme codificate, posto che, nel nostro ordinamento, l'obbligo di rinegoziazione è formalmente previsto soltanto in casi eccezionali e che quindi l'introduzione di un tale dovere in via generale e ad opera della giurisprudenza violerebbe il dovere del giudice di applicare la legge esistente, senza creare nuove regole non espressamente previste dal legislatore al quale spetta, in ultima istanza, decidere quali regole introdurre nell'ordinamento.

L'assenza di un'espressa previsione normativa che contempli la rinegoziazione non esclude, però, che a tale istituto possa essere comunque riconosciuta legittimità facendo ricorso alle clausole generali, le quali possiedono un importante ruolo nel garantire l'armonia delle soluzioni offerte dall'ordinamento giuridico.

Appare innegabile, quindi, l'opportunità di ricorrere ai principi generali nell'interpretazione delle regole e degli obblighi delle parti e, in quest'ottica, utilizzare la buona fede per fondare il dovere di rinegoziare e l'equità per determinare il contenuto di tale obbligo⁵; sembra opportuno, quindi, parlare di un loro utilizzo in funzione integrativa rispetto alle inefficienze dell'ordinamento.

Appurata l'ammissibilità, nell'ordinamento italiano, di un generale obbligo di rinegoziare, ci si deve domandare se qualunque sopravvenienza dia origine a un tale dovere o se esso sorga soltanto di fronte a sopravvenienze di una certa rilevanza.

La risposta alla domanda pare offerta dall'art. 1467 c.c., in forza del quale soltanto le sopravvenienze che superano la normale alea contrattuale devono portare alla rinegoziazione.

Una diversa soluzione, infatti, finirebbe per rappresentare un abuso della buona fede, posto che appare eccessivo permettere a qualunque sopravvenienza di essere l'escamotage per riaprire le trattative.

Inoltre, se ogni sopravvenienza desse luogo a rinegoziazione, si correrebbe il rischio di paralizzare i contratti di lunga durata o a efficacia differita ostacolando l'adempimento e la regolare esecuzione del contratto.

⁵ Gallo, P., *Il contratto*, 2017 cit., 1041.

4. il contenuto delle clausole

Nel contesto dell'autonomia privata è possibile che le parti compiano attività volte ad una funzione integrativa rispetto ai modelli predisposti dall'ordinamento giuridico, creando regole dirette a tutelare interessi concreti che talvolta non son sufficientemente disciplinati dal legislatore.

Nella prassi contrattuale è agevole verificare inserzioni di clausole il cui contenuto può essere talvolta generico e altre specifico. Questo dipende da molti fattori, tra cui la natura del contratto, oppure del settore economico in cui è prevista la procedura rinegoziativa, o, anche, dai motivi che hanno spinto le parti a stipulare un determinato contratto.

Le clausole di rinegoziazione sono strumenti pattizi con i quali i contraenti disciplinano i rischi che possono scaturire da un contratto in essere, soprattutto per quanto riguarda la conservazione del contratto e la salvaguardia della parte contrattuale più debole che sono certamente interessi meritevoli di tutela. Per questo c'è volontà da parte dei contraenti di controllare l'incidenza delle sopravvenienze attraverso apposite clausole che, spesso però, hanno contenuto generico.

Dalla prassi negoziale, infatti, si rileva la presenza di numerose clausole dal contenuto generico in cui le parti subordinano l'attività di rinegoziazione al verificarsi nel corso dell'esecuzione del contratto di eventi sopravvenuti, prevedibili o imprevedibili tali da avere forte impatto sull'equilibrio economico esistente al momento della stipula.

Inoltre, il contenuto generico della clausola ha una motivazione anche di ordine pratico in quanto la predisposizione di clausole precise prevede un processo lento di adattamento, richiedendo così, una complessa concentrazione delle parti.

La clausola però, presenta un lato svantaggioso, perché la sua genericità potrebbe indurre i contraenti a sfruttare questo elemento per tentare di risolvere nel senso più favorevole a sé il riequilibrio contrattuale.

Questo lato può essere superato dall'elaborazione da parte dei contraenti di clausole sempre più particolareggiate. Da questo è scaturita la nascita di un

ventaglio di ipotesi di clausole di rinegoziazione che presentano contenuti tipici alle quali le parti fanno più ricorso.

Bisogna però considerare che, se da una parte è vero che una clausola generica può compromettere la stabilità del vincolo contrattuale, dall'altra una clausola troppo descrittiva della sopravvenienza può portare ad una delle parti di rifiutare la trattativa appigliandosi ad una minima discrepanza della sopravvenienza verificatasi rispetto a quella invece prevista.

Fin qui si è parlato dell'inserimento di clausole aventi carattere bilaterale, ovvero previste da entrambe le parti contrattuali, ma è possibile che anche solo una delle parti decida di inserire delle clausole che in questo caso avranno carattere unilaterale. L'altro contraente avrà la facoltà di scegliere se instaurare o meno la procedura conservativa.

Il fenomeno dell'inserimento delle clausole di rinegoziazione è diffuso soprattutto nei contratti internazionali, cosiddetti di durata, dove le variabili che possono influire sul rapporto contrattuale sono molte e di conseguenza le parti preferiscono prevedere delle clausole cosiddette di hardship.

Le clausole di hardship conferiscono al debitore, tenuto ad eseguire una prestazione divenuta diseconomica a causa di eventi eccezionali sottratti al suo controllo, il diritto di chiedere la sospensione dell'esecuzione e di pretendere dalla controparte una revisione dei termini del regolamento negoziale.⁶

Di norma l'accordo prevede una definizione delle condizioni fattuali che legittimano l'invocazione della clausola a cui si accompagna un preciso obbligo informativo in capo al debitore che deve dare comunicazione tempestiva della propria volontà alla controparte.

Esse possono essere il riconoscimento di un diritto di recesso a favore del contraente che ha invocato la clausola, il ricorso all'arbitrato o la remissione della determinazione ad un soggetto terzo indicato nell'accordo o da nominarsi secondo criteri stabiliti.

la clausola di hardship formulata in modo dettagliato e puntale ha certamente il pregio di definire chiaramente le fattispecie rilevanti per l'adeguamento del contratto; al contempo, però, si coglie anche l'utilità di una

⁶ *Venturelli A., Clausola di "hardship", 2017*

formulazione maggiormente ampia e generica che permetta di ricomprendere entro il suo ambito applicativo un più esteso novero di concrete circostanze che possono verificarsi. In tal proposito, nella prassi si registrano numerose varianti nei contenuti accordati dalle parti, dunque, non sempre è agevole stabilirne i tratti essenziali in via generale ed astratta.

La definizione di hardship è talvolta intesa come alterazione economica dell'equilibrio del contratto, «o per l'accrescimento dei costi della prestazione di una delle parti, o per la diminuzione del valore della controprestazione»⁷ a seguito di eventi sopraggiunti dopo la conclusione del contratto, imprevedibili ed inevitabili.

Il concetto di hardship non coincide con quello di impossibilità di eseguire la prestazione, questa può essere materialmente eseguibile ma tuttavia ad un costo che sarebbe oltremodo gravoso per il debitore, il quale ricorre dunque all'eccessiva onerosità sopravvenuta.

È in questa prospettiva che si coglie la principale differenza con la disciplina della clausola di forza maggiore, la quale determina la sospensione per l'avverarsi della circostanza impeditiva.

Al contrario, nella clausola di hardship, non essendo giustificabile la sospensione giacché il debitore potrebbe materialmente eseguirla, l'inadempimento è legittimo solo qualora sussistano i requisiti convenzionalmente stabiliti e sia data espressa comunicazione della sopravvenuta eccessiva onerosità.

L'ulteriore differenza con la clausola di forza maggiore si coglie inoltre sul piano degli effetti e della diversa funzione dalle stesse svolta. Al venir meno della causa impeditiva di forza maggiore il contratto riprende la propria esecuzione e si può giungere alla risoluzione qualora l'impossibilità sopravvenuta sia divenuta irreversibile e definitiva.

La clausola di hardship prevede che, a seguito dell'eventuale sospensione, il contratto possa essere eseguito solo secondo i nuovi termini che le parti sono tenute a rinegoziare.

All'estinzione del vincolo si può giungere unicamente al termine infruttuoso della rinegoziazione e a condizione che tale esito sia espressamente

⁷ Tale è la definizione di hardship fornita dall'art. 6.2.2 dei Principi Unidroit

accordato dalla clausola stessa. In mancanza di questi ultimi presupposti non potrà procedersi alla risoluzione del contratto.

La clausola di hardship predilige uno strumento manutentivo che impone la rinegoziazione che è l'unico specifico effetto che la parte invocante la clausola può esigere.

Possiamo affermare che la clausola di hardship può rappresentare un valido presidio da invocare nell'attuale situazione di crisi così come lo è stato con la situazione pandemica.

RINEGOZIAZIONE: ASSENZA DI CLAUSOLE E DOVERE DI BUONA FEDE

1. silenzio contrattuale: espressione tacita delle parti o mancata previsione del rischio?

La rinegoziazione pone questioni diverse a seconda che la modifica e l'adeguamento delle condizioni contrattuali siano il risultato di una clausola inserita *ab initio* nel contratto, oppure che le parti non abbiano previsto e disciplinato le sopravvenienze o, quantomeno, non abbiano previsto quella determinata situazione che poi si è presentata in concreto.

Come già detto, le clausole di rinegoziazione sono spesso usate nei contratti di lunga durata, dove durante questo lungo arco di tempo è più probabile incorrere in circostanze che possono mutare l'equilibrio del contratto stipulato.

Capita però, che le parti non pattuiscano *ex ante* una clausola che stabilisca di revisionare, ed eventualmente modificare, il contratto in caso di sopravvenienza.

La dottrina, quindi, si è chiesta come dovesse interpretare questa situazione; la non pattuizione di una clausola rinegoziativa è un'espressione tacita di una volontà delle parti di allocazione del rischio stesso oppure è semplicemente una mancata previsione del rischio?

La risposta sembra andare verso la seconda ipotesi. Sembra, infatti, più corretto ritenere che il silenzio possa rappresentare, appunto, una mancata previsione del rischio, o che possa indicare una scelta delle parti di ignorarlo.

Inoltre, il silenzio contrattuale assume rilevanza anche nella fase delle trattative del contratto.

Le trattative, infatti, vanno condotte secondo l'art. 1337, ovvero, secondo correttezza. Da questo deriva anche il fatto che le parti sono soggettate ad un obbligo di completezza nell'informazione.

Qualora sussista un obbligo di informazione nella fase precontrattuale, il contegno inerte della parte esprime l'omessa comunicazione di circostanze che la controparte avrebbe interesse a conoscere: l'interesse alla conoscenza nasce dalla rilevanza delle circostanze per la parte ai fini della determinazione alla conclusione del contratto o della definizione del contenuto del programma negoziale. In tale prospettiva, il silenzio risulta un comportamento idoneo ad integrare la violazione di un obbligo informativo, che realizza la lesione dell'interesse della controparte alla libera autodeterminazione negoziale, ai sensi degli artt. 1337 e 1338 c.c.⁸

Occorre quindi capire a quale fonte far riferimento per far sì che le parti si impegnino a rinegoziare un contratto divenuto insostenibile ma che difetti di una clausola rinegoziativa.

Si ricorrerà al principio di buona fede.

2. L'obbligo di rinegoziazione e principio di buona fede

L'obbligo di rinegoziazione è il dovere delle parti contrattuali di avviare nuove trattative volte a ridefinire le conseguenze di un vincolo giuridico preesistente mediante la quale le parti rivedendo le loro rispettive posizioni giuridiche, ridiscutono il contenuto di un precedente accordo.

Con quest'obbligo le parti hanno il dovere di trattare le condizioni contrattuali al verificarsi di particolari e imprevedibili circostanze.

Importante è specificare che con la rinegoziazione le parti non sono tenute ad arrivare ad un nuovo contratto ma basta che si trovino d'accordo ad avviare una seria trattativa volta a ridiscutere e rinegoziare, appunto, i termini originari del regolamento, essendo la rinegoziazione un'obbligazione di mezzi e non di risultato.

⁸ ROLLI R. *Antiche e nuove questioni sul silenzio come tacita manifestazione di volontà in Contratto e impresa, 2000*

Tutto questo avviene quando le parti non abbiano previsto, *ex ante*, dei parametri ai quali attenersi nel caso si verificassero determinate condizioni che impedirebbero il normale funzionamento del contratto.

In questo caso non si tratterebbe di un'obbligazione di mezzi bensì di risultato o, più probabilmente, mista (di mezzi e di risultato).⁹

L'obbligo di rinegoziazione grava su entrambe le parti del contratto e nessuna di essa può sottrarsi a questa richiesta. Ovviamente, per poter avviare tali procedure, devono verificarsi avvenimenti imprevedibili al momento della stipula del contratto originario.

Le sopravvenienze che possono incidere sul regolare funzionamento del contratto sono le più varie come, ad esempio, variazioni delle condizioni economiche della prestazione di una parte, oppure alterazioni del cambio di moneta, nuove misure di politica economica, il mutamento del mercato, o, argomento attuale, la carenza delle materie prime e delle forniture in generale che comporta inevitabilmente problematiche in ambito contrattuale come l'aumento dei prezzi, tali per cui diventa insostenibile la prosecuzione del contratto.

Quando si ricorre all'obbligo di rinegoziazione si deve far riferimento al principio di buona fede che è uno strumento indispensabile per determinare gli obblighi di comportamento delle parti così come disciplinato dall'articolo 1375 del Codice civile.

In queste ipotesi, si basa sulla clausola generale di buona fede e correttezza, un obbligo delle parti di contrattare al fine di arrivare ad un nuovo accordo volto a riportare in equilibrio il contratto originariamente stipulato. La clausola generale di buona fede e correttezza ha la funzione di rendere flessibile l'ordinamento, consentendo la tutela di fattispecie non contemplate dal legislatore; infatti, grazie a questa clausola è possibile indurre le parti a rinegoziare il contratto anche in assenza di una norma specifica¹⁰.

Nel nostro ordinamento, infatti, non esiste una regola generale che ammette la rinegoziazione ma, è altrettanto vero che essa non è nemmeno vietata

⁹ Marasco G., *La rinegoziazione del contratto: strumenti legali e convenzionali a tutela dell'equilibrio negoziale*, 2006

¹⁰ Gentili A., *la replica della stipula: riproduzione, rinnovazione, rinegoziazione del contratto*, in *Contratto e impresa*, 2003

e così, il principio *pacta sunt servanda* può essere letto come una legittimazione della rinegoziazione.

Prendendo ora in esame il principio di buona fede, si deve dire che bisogna valutare questo principio sia in riferimento al contratto originario, in quanto deve essere eseguito secondo buona fede e correttezza, sia in riferimento al nuovo accordo da rinegoziare ed eventualmente concludere in cui si ridiscute un nuovo assetto economico delle parti. Rispetto al futuro accordo, le parti si trovano a dover affrontare una fase di trattative che devono essere condotte in base all'articolo 1337, ovvero *“le parti, nello svolgimento delle trattative e nella formazione del contratto, devono comportarsi secondo buona fede”*. In questa fase, quindi, la rinegoziazione è l'obbligo di prestarsi ad avviare le trattative per la stipulazione di un contratto che è diverso da quello originale e adeguato alle nuove esigenze.

Nel corso degli ultimi anni, soprattutto a seguito della pandemia, sono intervenute altre disposizioni in materia di rinegoziazione.

In particolare, si è espressa la Cassazione nel 2020, con una relazione tematica n°56 del 8/07/2020 e il tribunale di Roma con una sentenza del 27/08/2020 in riferimento alla revisione di un contratto di locazione.

Nel caso sottoposto al Tribunale di Roma appare degna di considerazione la circostanza che il contratto aveva ad oggetto la locazione di un immobile adibito a ristorante: le attività di ristorazione sono state tra le più colpite dai provvedimenti adottati dall'esecutivo ai fini del contenimento della diffusione dei contagi; di tali circostanze ha tenuto conto il Tribunale di Roma, che ha configurato il dovere di rinegoziare il contratto fondato sulla buona fede in senso oggettivo.

In seguito alla pandemia le corti di merito, infatti, hanno cominciato a prendere in considerazione le difficoltà contingenti nelle quali si sono venuti a trovare i contraenti a causa dei provvedimenti normativi in materia di contenimento dell'epidemia e sono giunte, così, ad ammettere la rinegoziazione. L'orientamento del Tribunale di Roma non è isolato: anche il Tribunale di

Venezia¹¹, infatti, si è recentemente pronunciato in senso favorevole alla rinegoziazione di un contratto il cui contenuto è risultato squilibrato a causa dell'emergenza sanitaria. L'orientamento giurisprudenziale appena descritto trova un'importante conferma nella relazione tematica n°56 dell'Ufficio del Massimario dalla Corte Suprema¹² dedicata alla pandemia, nella quale si precisa che la buona fede oggettiva nella fase esecutiva del contratto ex art. 1375 c.c. è destinata ad assumere un'assoluta centralità, “postulando la rinegoziazione come cammino necessitato di adattamento del contratto alle circostanze ed esigenze sopravvenute”.

La relazione evidenzia come la correttezza e la buona fede siano destinate a salvaguardare il rapporto economico sottostante al contratto e a garantire il “rispetto della pianificazione convenzionale delle obbligazioni che vi sono annesse”.

Particolarmente significativo appare il passaggio in cui la relazione sottolinea che “la risposta all'esigenza manutentiva del contratto e di rinegoziazione necessaria del suo contenuto va ritrovata nell'attuale diritto dei contratti riletto al lume del principio di solidarietà e rivitalizzato in un'ottica costituzionalmente orientata attraverso la clausola di buona fede, che di quel principio è il portato codicistico”. La clausola generale di buona fede diviene, quindi, in questa prospettiva, la garanzia di un comportamento corretto nell'esecuzione delle previsioni contrattuali. L'adeguamento del contenuto del contratto, connesso all'obbligo di rinegoziare, “non contraddice l'autonomia privata, in quanto adempie alla funzione di portare a compimento il risultato negoziale prefigurato ab initio dalle parti, allineando il regolamento pattizio a circostanze che sono mutate”.

¹¹ *Decisione del Tribunale di Venezia, ordinanza 2 ottobre 2020, secondo la quale le restrizioni normative dovute all'emergenza da coronavirus giustificano la riduzione del canone in caso di locazioni non abitative.*

¹² *Corte Suprema di Cassazione, Ufficio del Massimario e del Ruolo, Relazione tematica Rel. n.° 56, Roma, 8 luglio 2020, Oggetto: Novità normative sostanziali del diritto “emergenziale” anti-Covid 19 in ambito contrattuale e concorsuale. Contratti in genere - esecuzione di buona fede fallimento ed altre procedure concorsuali - esecuzione del concordato, 21 e ss., spec. 22.*

La relazione della Cassazione appare, quindi, una vera e propria apertura alla rinegoziazione, autorizzando i giudici a farne uso per eliminare le iniquità conseguenti alla pandemia.

3. gli effetti del procedimento rinegoziativo

Le parti contrattuali durante la redazione del contratto, dopo aver individuato i criteri e i parametri che garantiscono un ambito di operatività fattibile della rinegoziazione, criteri che si informano al principio della buona fede, dovrebbero cercare di individuare un contenuto della clausola che possa rispettare la scelta di un criterio di equità. Ma quali possono essere i possibili effetti della rinegoziazione al verificarsi degli eventi dedotti nella clausola rinegoziativa? Si tratta in realtà di stabilire se il nuovo accordo ha una valenza novativa, con effetti estintivi - costitutivi, oppure modificativa.

Chiaramente la rinegoziazione per sua natura dovrebbe comportare la conclusione di un contratto modificativo, non determinando una alterazione strutturale o funzionale dell'assetto di interessi originariamente programmato.

Dalla caratteristica tipicamente modificativa dell'accordo rinegoziativo è possibile far emergere la natura e gli effetti del negozio diretto a riequilibrare l'assetto di interessi inciso dagli eventi sopravvenuti.

La qualificazione dell'accordo che si conclude in sede di rinegoziazione è abbastanza complessa solo se si pensi che, anche se secondo il codice civile che regola il fenomeno della novazione, l'effetto novativo non si realizza per il semplice cambiamento dell'oggetto o del titolo del rapporto novativo occorrendo il requisito dell'*animus novandi*, all'autonomia privata è riconosciuta la possibilità di produrre la vicenda estintivo-costitutiva anche per semplici modifiche accessorie.

L'art.1231 c.c. in realtà non contiene limiti per l'autonomia privata ma propone l'elenco in via esemplificativa di atti considerati idonei a produrre modifiche solo accessorie e non sostanziali, la norma non contiene nessuna

preclusione alla libertà delle parti di estinguere una obbligazione precedente, costituendone una nuova in cui ricorra una sia pure minima modificazione.

È proprio per effetto della buona fede esecutiva che le parti devono essere spinte a trovare in un quadro di interessi mutato, un equilibrio tra le prestazioni.

C'è da dire che spesso accade che la rinegoziazione si risolve il più delle volte in un semplice adattamento delle condizioni negoziali al nuovo contesto fattuale, e nella ricerca di un equilibrio contrattuale che sia in linea con quello superato dalle sopravvenienze. Per cui dall'attività rinegoziativa non deriva né la nascita di una nuova obbligazione né l'alterazione strutturale e funzionale di quella negoziale ma solo l'adeguamento del rapporto di equivalenza tra le prestazioni alla nuova realtà fattuale.

Nasce dalla procedura rinegoziativa un negozio di secondo grado che, sia pur presentando una struttura autonoma, risulta collegato al rapporto sul quale dispiega i suoi effetti, andando a regolare alcuni profili disciplinari.

Questo negozio, infatti, interviene sul rapporto giuridico preesistente andando sostituire la clausola incisa dall'evento sopravvenuto con una nuova pattuizione attraverso la quale la composizione di interessi viene adeguata alla nuova situazione fattuale riequilibrando le posizioni contrattuali.

È pacifico che questo nuovo accordo modificativo abbia, nel silenzio delle parti, efficacia ex nunc.

Nel ridisegnare il rapporto di equilibrio economico - giuridico tra le prestazioni le parti sono tenute a manifestare in modo espresso l'intenzione di anticipare gli effetti dell'accordo modificativo riportandolo ad esempio al momento in cui si è realizzata la sopravvenienza.

4. le conseguenze della mancata rinegoziazione

Alla fine della rinegoziazione può verificarsi, da un lato, che le nuove trattative si concludano positivamente, giungendo a un nuovo accordo, dall'altro, che esse terminino negativamente, interrompendo il rapporto contrattuale.

Quest'ultima ipotesi potrebbe verificarsi nel caso in cui la controparte opponga un rifiuto alla richiesta di iniziare nuove trattative oppure conduca una trattativa maliziosa, configurabile quando il contraente partecipi alle nuove trattative con l'intento premeditato di non pervenire ad alcun accordo¹³.

La violazione dell'obbligo di rinegoziare comporta come conseguenza una responsabilità da inadempimento e il sorgere dell'obbligazione risarcitoria.

Va da sé che, se l'obbligo di rinegoziazione è il dovere di condurre trattative in adeguamento dell'originario contratto, l'inadempimento è la violazione dei doveri che le parti contrattuali devono tenere nella fase delle trattative.

Infatti, tale obbligo a rinegoziare può tuttavia rimanere inadempito dalla parte su cui esso grava. E in particolare si ha inadempimento non solo nel caso di rifiuto della parte a trattare delle modificazioni del regolamento contrattuale, ma anche nel caso in cui la parte assuma un comportamento durante l'esecuzione solo apparentemente improntato alla regola della buona fede oggettiva.

Il contraente adempiente, sia nel caso di mancata esecuzione che nel caso di una cd trattativa maliziosa, potrà essere garantito dalla tutela risolutoria, e dalla tutela risarcitoria, autonoma ed accessoria alla risoluzione.

Quando si tratta di determinare il contenuto del risarcimento, il danno dovrà corrispondere al cosiddetto interesse negativo, che è stato leso in quanto la trattativa è andata ad esaurirsi in perdita di tempo, soldi e, potenzialmente, in perdita di altre opportunità.

La dottrina aveva pensato di determinare il risarcimento in riferimento anche, al cosiddetto interesse positivo, ovvero tenendo conto dei profitti che avrebbe potuto conseguire dall'adempimento del contratto o dalle opportunità perse di stipulare con altri un contratto più vantaggioso.

¹³ Bertino L., *Le trattative prenegoziali e i terzi*, Milano, 2009, 20ss.

Questo tentativo, però, sembra impraticabile sostanzialmente perché i vantaggi che si sarebbero potuti conseguire con la rinegoziazione del contratto sono ipotetici in quanto il contratto da cui essi sarebbero derivati non è giunto a conclusione a causa dell'interruzione delle trattative. Di conseguenza il danno non sarebbe determinabile.

Il risarcimento del danno però, non sembra soddisfare come conseguenza all'inadempimento proprio per la difficoltà ad individuare il danno risarcibile; esso potrebbe forse quantificarsi in rapporto alla mancata continuazione del rapporto in una forma adeguatamente rinegoziata, ma anche in questo caso può essere arduo tradurre tale voce di danno in un concreto quantum risarcitorio.

Un altro rimedio che si potrebbe riconoscere alla parte svantaggiata dalla sopravvenienza sembra essere l'eccezione di inadempimento, che consentirebbe di esercitare una forma di pressione sulla controparte reticente a rinegoziare.

In dottrina si è proposta una soluzione audace, che appare indubbiamente efficace nel garantire effettività all'obbligo di rinegoziare: sanzionare la sua violazione attraverso l'art. 2932 c.c., consentendo alla parte svantaggiata di ricorrere al giudice affinché pronunci una sentenza che introduca nel contratto le modifiche suggerite da buona fede e ragionevolezza¹⁴.

Tale soluzione potrebbe anche essere interessante, ma occorre che la giurisprudenza sia disponibile a percorrerla anche in assenza di un'espressa previsione legislativa che la imponga.

Inoltre, per un giudice terzo ed estraneo al rapporto può non essere semplice individuare le modifiche necessarie a ristabilire l'equilibrio originario. D'altro canto, la possibilità che il giudice emetta una sentenza che ridetermini il contenuto del contratto appare un utile stimolo affinché i contraenti provvedano loro stessi a rinegoziare seriamente il contratto, evitando che sia un terzo a farlo al posto loro.

L'introduzione, anche in Italia, di una disciplina che regolamenti l'obbligo di rinegoziare il contratto colpito da sopravvenienze appare auspicabile.

Una tale previsione avvicinerrebbe l'Italia alle soluzioni adottate negli altri ordinamenti europei e contribuirebbe a rendere più efficiente il nostro diritto

¹⁴ Macario, F., *Adeguamento e rinegoziazione nei contratti a lungo termine*, cit., 429 e s

contrattuale. L'intervento del legislatore non sembra essere la soluzione del problema, posto che il successo della rinegoziazione non può prescindere dal corretto comportamento delle parti.

Ci si deve quindi domandare quali regole possano spingere le parti a rinegoziare in modo efficiente: in prima battuta, si può pensare di introdurre l'obbligo di mediazione come condizione di procedibilità dell'azione nelle ipotesi in cui si intenda agire per la risoluzione del contratto per inadempimento legato a una sopravvenienza. Tale soluzione è stata, ad esempio, adottata recentemente dal legislatore italiano con riguardo ai contratti il cui inadempimento sia imputabile al covid.

È evidente, però, che l'obbligo di mediazione dovrà essere assistito da una sanzione effettiva, che incentivi le parti a rinegoziare in modo serio, e che tale sanzione dovrà essere applicata dal giudice e non restare lettera morta sulla carta.

Un ulteriore incentivo a rinegoziare potrebbe essere rappresentato dall'attribuzione al giudice del potere di ridurre ad equità il contratto.

La possibilità che sia il giudice a intervenire, sebbene possa sollevare alcune perplessità con riguardo alla sua effettiva capacità di ristabilire l'equilibrio contrattuale iniziale, può essere il rimedio più efficace per spingere entrambi i contraenti a riaprire le trattative con serietà, trovando una posizione di equilibrio, senza che sia un terzo a rideterminare il contenuto del rapporto.¹⁵

Anche il Tribunale di Roma, nella sentenza del 27 agosto 2020, ha adottato, anche in assenza di un'espressa previsione normativa, quest'ultima soluzione, ritenendo che, di fronte al rifiuto di procedere alla rinegoziazione del contratto, debba essere il giudice a riportare in equilibrio il rapporto nei limiti dell'alea negoziale originaria.

La scelta del Tribunale capitolino pare condivisibile nell'ottica di favorire la diffusione di una più efficace rinegoziazione delle parti, che potrebbe contribuire a un più celere ed efficiente governo delle sopravvenienze contrattuali legate alla pandemia, evitando di intasare ulteriormente le aule dei tribunali.

¹⁵ Macario, F., *Adeguamento e rinegoziazione nei contratti a lungo termine*, cit., 429

GUERRA E PANDEMIA: LA POSSIBILITÀ PER LE AZIENDE DI RIEQUILIBRARE GLI OBBLIGHI CONTRATTUALI

1. la situazione straordinaria causata dalla pandemia e dalla guerra

La diffusione della pandemia di Covid-19 e, più recentemente, lo scoppio totalmente inaspettato di un conflitto in Europa hanno causato e continuano a causare profondi mutamenti dello scenario economico globale, legati alla crescita dei prezzi delle materie prime dovuti anche all'inflazione, all'aumento del costo dei trasporti e al blocco del circuito Swift imposto dalle banche per i pagamenti con la Russia.

Tutte queste circostanze imprevedute stanno creando enormi difficoltà agli operatori del mercato e spesso rendono le obbligazioni contrattuali già in essere completamente sbilanciate e non più gestibili.

Le imprese si trovano quindi nella necessità di intervenire tanto sui contratti in essere tanto su quelli da concludere per tentare di arginare i possibili squilibri tra gli obblighi assunti dalle parti.

Soffermandosi sugli accordi già conclusi, il ritorno a una situazione di equilibrio non risulta essere di immediata soluzione, dal momento che il contratto ha forza di legge tra i contraenti e, dunque, può essere sciolto unicamente con il consenso di entrambe le parti, per cause previste dalla legge o se è lo stesso contratto a prevederlo.

Tuttavia, nei contratti a prestazioni corrispettive continuate nel tempo, l'equilibrio tra le obbligazioni reciprocamente assunte dalle parti deve sussistere sia al momento della nascita del rapporto obbligatorio sia durante il suo svolgimento. Qualora intervengano eventi non voluti né previsti dalle parti che alterino questo equilibrio sarà necessario trovare una soluzione che consenta di ripristinarlo.

Pertanto, in ottica di conservazione del contratto, il principio della vincolatività dell'accordo potrebbe essere contemperato dal principio del *rebus sic stantibus*, secondo il quale le parti, al momento dell'accordo, hanno considerato

solo i fatti esistenti in quel momento, escludendo quelli sopravvenuti straordinari ed imprevedibili.

Il nostro Codice civile ha tentato di contemperare il principio cardine dei *pacta sunt servanda* con l'esigenza di intervenire con tecniche dirette a neutralizzare gli intervenuti squilibri contrattuali derivanti da sopravvenienze successive alla conclusione del negozio giuridico.

Il legislatore del '42, in tale ottica, ha scelto di sancire, in sede di disciplina generale del contratto, il principio della risolubilità dell'originario accordo nell'ipotesi di eccessiva onerosità sopravvenuta, non prevedendo né un espresso obbligo legale di rinegoziazione, né un potere integrativo e sostitutivo del giudice.

Sebbene l'art. 1467 c.c. preveda la possibilità di richiedere la riconduzione ad equità del contratto, la disciplina codicistica sembrerebbe prediligere, comunque, il rimedio risolutorio.

Per questo, ci si interroga sulla compatibilità delle clausole di rinegoziazione con i principi contrattuali e sulla possibilità che l'autonomia privata si indirizzi nel senso della conservazione del contratto, piuttosto che verso la risoluzione del rapporto.

Le finalità proprie della clausola di rinegoziazione sembrano essere in contrasto con la scelta compiuta dal legislatore, che individua nel rimedio risolutorio lo strumento di tutela per la parte svantaggiata dalla sopravvenienza. In realtà questa conclusione non appare corretta.

Si ritiene, infatti, corretta la tesi secondo cui le clausole di rinegoziazione siano pienamente valide e perseguano interessi meritevoli di tutela, essendo pienamente conformi ai principi contrattuali.¹⁶

All'interno del codice sono rinvenibili una serie di norme all'interno della disciplina speciale dei singoli contratti che mirano alla conservazione del contratto a fronte di sopravvenienze successive alla conclusione del negozio.

La clausola di revisione convenzionale dell'originario accordo, infatti, è una modalità di gestione del rischio contrattuale, volto a ristabilire l'equilibrio alterato dalle sopravvenienze: le finalità proprie di questo accordo sono, pertanto,

¹⁶ *Macario F., Adeguamento e rinegoziazione nei contratti a lungo termine, 1996*

la salvaguardia dell'equilibrio contrattuale e il mantenimento del vincolo negoziale.

Tali scopi sono meritevoli di tutela, essendo anche normativizzati in una serie di disposizioni.¹⁷

Oltre all'art. 1467 comma 3 c.c., che disciplina l'offerta di riconduzione ad equità del contratto alterato da avvenimenti straordinari ed imprevedibili, vengono in rilievo norme contenute nella disciplina dei contratti tipici.

Emblematica è la disciplina dettata in tema di appalto dall'art.1664 c.c.185, in base al quale il principio generale dell'invariabilità del corrispettivo dovuto è derogato alla luce dell'interesse per la conservazione e l'attuazione dell'accordo originario.

Il rimedio del riequilibrio delle prestazioni contrattuali può essere richiesto da entrambi le parti e l'esigenza di conservazione del negozio è privilegiata rispetto alla risoluzione, prevista quale *extrema ratio*.

Infatti, questa possibilità, implica la demolizione del vincolo contrattuale, e prevede il ricorso all'eccessiva onerosità sopravvenuta delle prestazioni. Mediante tale istituto è possibile risolvere il contratto quando, a causa del verificarsi di avvenimenti straordinari ed imprevedibili, quale lo scoppio di una guerra o il dilagare di una pandemia, una delle prestazioni è diventata eccessivamente onerosa rispetto alle originarie pattuizioni delle parti.

Alla luce di questi possibili strumenti giuridici, per ripristinare l'equilibrio del contratto, la parte debole, svantaggiata da eventi negativi imprevedibili, può procedere sia a livello stragiudiziale che giudiziale.

Nel primo caso, sarà possibile avviare trattative sostenendo la sussistenza di un obbligo di rinegoziazione fondato sul principio di buona fede o rilevare l'eccessiva onerosità sopravvenuta della prestazione per chiedere alla controparte la riduzione del prezzo, oppure sciogliere in vincolo contrattuale. A livello giudiziale, invece, si potrebbe fare ricorso alla teoria dell'obbligo di rinegoziazione, oppure, nel caso in cui ricorrano i requisiti richiesti dalla legge e ove la fattispecie concreta lo richieda, potrebbe anche essere possibile agire per

¹⁷ Marasco G., *La rinegoziazione del contratto: strumenti legali e convenzionali a tutela dell'equilibrio negoziale cit. pag. 97 ss.*

richiedere al giudice un provvedimento di urgenza per tutelare la parte che sta subendo un pregiudizio.

Infine, un ultimo ambito su cui porre attenzione riguarda i contratti ancora da concludere, in un'ottica di prevenzione di situazioni patologiche che possano creare squilibri contrattuali futuri tramite l'inserimento di clausole specifiche che tutelino le parti anche in presenza di eventi straordinari.

Alcuni esempi riguardano le «clausole condizionali», che permettono alle parti di risolvere il contratto al verificarsi di tali eventi, limitando lo spazio per interpretazioni funzionali alla rinegoziazione, le «clausole di forza maggiore», volte a esonerare la parte che si rende inadempiente per causa a essa non imputabile e le «clausole di adeguamento», utili a richiamare un ventaglio di circostanze che, sopravvenute alla conclusione del contratto, ne alterano l'originario equilibrio e ne rendono difficoltosa l'esecuzione, permettendo di prevedere la sospensione dell'esecuzione del contratto e la sua rinegoziazione, anche ad opera di un terzo soggetto estraneo ed imparziale rispetto agli interessi coinvolti.

2. quando le emergenze impediscono l'assolvimento degli obblighi contrattuali: l'impossibilità e la risoluzione per eccessiva onerosità sopravvenuta

Il dibattito relativo agli strumenti conservativi e di adeguamento del contratto ha acquisito nuova e inaspettata vitalità in conseguenza della crisi sanitaria da Covid-19 prima, e del conflitto russo-ucraino poi.

La portata globale di entrambi i fenomeni ha determinato e sta determinando una frenata della crescita economica degli Stati, tanto europei quanto extra-europei, impattando profondamente, seppur con diversa intensità, sulla tenuta economica, finanziaria e sociale di questi ultimi.

La tematica delle sopravvenienze, quali eventi che determinino una alterazione delle prestazioni originariamente pattuite, nell'ambito dei contratti a

esecuzione continuata o periodica ovvero differita, sempre che la sopravvenuta onerosità non rientri nell'alea normale del contratto, viene normata, con appositi articoli del Codice civile.

Per gestire le sopravvenienze si richiamano le disposizioni concernenti l'impossibilità (art. 1463) e l'eccessiva onerosità sopravvenuta (art. 1467).

Più precisamente, l'impossibilità sopravvenuta per causa non imputabile al debitore è considerata causa di estinzione dell'obbligazione (art. 1256) e di risoluzione dei contratti a prestazioni corrispettive¹⁸.

È l'ipotesi di una impossibilità della prestazione che si verifica successivamente al perfezionamento del contratto. Perfezionamento perché si rientra nel caso di un accordo pienamente valido tra le parti, dotato di tutti gli elementi essenziali al momento della sua stipula e il quale, solo in un momento successivo, subisce un mutamento di circostanze di fatto o diritto che ne perturbano le prestazioni.

L'impossibilità deve presentare, per rilevare ai fini dell'applicazione della disciplina, determinate caratteristiche.

La prima impostazione con la quale la dottrina ha cercato di descrivere l'impossibilità sopravvenuta è stata secondo un criterio oggettivo e assoluto. L'evento impeditivo doveva infatti avere carattere di totale indipendenza dalla sfera di controllo del debitore e da qualunque circostanza attenesse alla sua persona: si richiedeva pertanto un avvenimento esterno radicalmente imprevedibile, un mutamento che avrebbe reso la prestazione oggettivamente impossibile da parte di qualsiasi soggetto si trovasse nelle medesime condizioni¹⁹.

Più di recente sono emerse ulteriori posizioni, che si potrebbero definire intermedie, e che individuano l'impossibilità non in termini assoluti bensì relativi, valutando in maniera globale l'inesigibilità della prestazione.

L'indagine viene infatti condotta non più solo sulla prestazione in sé oggettivamente considerata, ma a tale criterio si aggiungono la fungibilità o meno della prestazione, la diligenza richiesta a debitore, il ruolo della buona fede ed

¹⁸ Sulla disciplina codicistica dell'impossibilità sopravvenuta, *Marchesini C., L'impossibilità sopravvenuta, Milano, 2008*

¹⁹ *Osti G., Revisione critica della teoria sulla impossibilità della prestazione, in Riv. dir. civ., 1918*

ogni altra circostanza che, nel caso concreto, permetta di definire l'obbligazione come impossibile.

Altro elemento essenziale e definitorio dell'impossibilità sopravvenuta, per certi versi legato ai caratteri di assolutezza e oggettività, è quello di non imputabilità dell'evento al debitore (art. 1256, comma I, c.c.). La sopravvenienza deve infatti manifestarsi come accadimento che non è in alcun modo attribuibile al debitore. La sua condotta pertanto non può presentare alcun collegamento causale nella produzione dell'evento, non addebitabile alla parte né a titolo di colpa né a titolo di dolo.

Ammesso, dunque, che ricorrano i presupposti della impossibilità, allora potrebbero applicarsi le norme in tema di impossibilità: totale (art. 1463 c.c.), parziale (art. 1464 c.c.) o temporanea (art. 1256, comma 2, c.c.).

Se l'impossibilità totale fosse causa di risoluzione del rapporto, l'impossibilità parziale potrebbe giustificare anche un diritto di recesso (se la parte non abbia interesse all'adempimento parziale della controprestazione) oppure il diritto di pretendere una corrispondente riduzione della prestazione da essa dovuta.

Invece la disciplina della impossibilità temporanea (di cui all'art. 1256, comma 2, c.c.) non consente altro che un ritardo dell'adempimento, che resta dovuto non appena cessa la causa della temporanea giustificazione del ritardo.

Dunque, la disciplina della impossibilità sopravvenuta pare consentire rimedi demolitori del rapporto, e non anche di mantenimento con riduzione della controprestazione, salvo il caso della impossibilità parziale

L'altra forma di sopravvenienza espressamente disciplinata dal legislatore è l'eccessiva onerosità sopravvenuta²⁰.

L'art. 1467 c.c. delinea quindi due componenti che devono sussistere per poter configurare la fattispecie: è richiesto che, in primo luogo, sia intervenuto uno squilibrio tra le prestazioni oggetto di contratto e che, in secondo luogo, tale variazione sia stata originata da eventi straordinari e imprevedibili.

²⁰ Sulla disciplina codicistica dell'eccessiva onerosità sopravvenuta, *Riccio A., Eccessiva onerosità (1447-1469), in Commentario del Codice civile Scialoja Branca, Bologna-Roma, 2010;*

L'eccessiva onerosità deve essere stata determinata da eventi che il codice definisce straordinari e imprevedibili. Secondo la dottrina i due termini, pur essendo distinti e separati, tendono comunque a sovrapporsi. Il carattere della straordinarietà è di natura oggettiva, qualificando un evento in base all'apprezzamento di elementi, quali la frequenza, le dimensioni, l'intensità, suscettibili di misurazioni, mentre il carattere della imprevedibilità ha fondamento soggettivo, facendo riferimento alla conoscenza, cioè, verificando se l'uomo medio, secondo le circostanze del caso concreto, avrebbe potuto prevedere il verificarsi dell'evento perturbativo²¹.

La prevedibilità dell'evento è dunque parametrata alla diligenza media richiesta alle parti: qualora queste lo abbiano ignorato negligenemente o abbiano contribuito con il proprio comportamento a determinare l'eccessiva onerosità, risulterà inapplicabile il rimedio ablativo.

In tal caso, il rimedio è appunto quello risolutorio, che la controparte può scongiurare offrendo di ridurre ad equità il contratto. I limiti della disposizione attengono tanto ai ristretti contorni applicativi, quanto al carattere demolitorio del rimedio risolutorio, che rimette alla scelta della controparte la conservazione del contratto mediante l'offerta di riduzione ad equità dello scambio.

L'applicazione delle richiamate disposizioni vigenti, in realtà, si è già dimostrata ampiamente deficitaria rispetto alle passate esigenze di gestione delle sopravvenienze contrattuali e, di certo, non riuscirebbe a soddisfare il fabbisogno di tutela dei contraenti rispetto alla vicenda straordinaria della crisi pandemica e del conflitto russo-ucraino.

3. la forza maggiore in tempi di crisi

Dopo aver dominato la scena a causa dell'evento pandemico nel 2020, la questione della Forza maggiore è un tema nuovamente attuale a seguito dello scoppio della guerra tra Russia e Ucraina.

²¹ *Cass. civ., sez. III, 19 ottobre 2006, n. 22396, in Giust. civ. Mass., 2006, 10.*

Il conflitto sta generando numerose criticità a molte imprese nell'esecuzione di contratti con controparti aventi sedi nei paesi direttamente coinvolti dal conflitto, ma anche nell'esecuzione di contratti ove soltanto il fornitore di una delle Parti risiede in uno dei Paesi coinvolti dal conflitto o dalle sanzioni.

Molte imprese italiane, ad esempio, si approvvigionavano di materie prime dall'Ucraina, materie prime da trasformare e necessarie per poter a loro volta rispettare le obbligazioni nascenti da contratti stipulati con i clienti.

Ma non sempre è facile comprendere quando sia possibile o meno avvalersi dell'istituto della "Forza Maggiore".

la Forza Maggiore è un istituto che può essere utilizzato, al ricorrere di alcuni presupposti, soltanto per i contratti già conclusi e in corso di esecuzione al momento, nel caso concreto, dello scoppio del conflitto e non per contratti conclusi successivamente (viene meno il requisito dell'imprevedibilità e dell'inevitabilità).

Come principio generale, costituisce Forza maggiore quell'evento straordinario ed imprevedibile che rende impossibile l'adempimento dell'obbligazione. Ne deriva che l'evento può generare la risoluzione del contratto senza che la parte colpita, impossibilitata ad adempiere, sia tenuta a risarcire il danno proprio perché l'inadempimento non è ad essa imputabile.

La sezione definitoria di forza maggiore è dotata di una elencazione di situazioni di fatto in presenza delle quali il debitore è esonerato dalla responsabilità per inadempimento nel periodo in cui la prestazione è divenuta impossibile.

Può ricomprendere accadimenti di diverso genere, sia di origine naturale (alluvioni, incendi e simili) sia derivanti dall'opera umana (scioperi, guerre, rivolte).

Si tratta di una esemplificazione che di norma non ha carattere tassativo e il cui principale fine è quello di esonerare il debitore dalla dimostrazione che l'evento verificatosi sia configurabile come causa di forza maggiore, giacché esso è espressamente descritto nell'elenco della clausola.

Restando nell'ambito di questo accordo è da prestare attenzione ad un importante modello di clausola di forza maggiore, che è quello fornita dalla ICC (Camera di Commercio Internazionale).

Essa costituisce una fonte cardine dalla quale i contraenti possono partire per stipulare una clausola individualmente e specificamente elaborata per il singolo contratto cui essa accede. La sua ultima versione è molto recente, quella precedente (risalente al 2003) è stata infatti aggiornata nel 2020

La Camera di Commercio Internazionale ha aggiornato le clausole di forza maggiore per aiutare le imprese nella redazione dei contratti internazionali e rispondere efficacemente a eventi impreveduti come l'epidemia e la crisi in corso.

I contratti commerciali, soprattutto quelli di lunga durata, prevedono spesso l'inserimento delle Clausole di Forza Maggiore, che definiscono i requisiti per accertare l'esistenza di una forza maggiore o di un evento inatteso che impediscono o rendono troppo oneroso l'adempimento degli obblighi contrattuali per la parte che ne subisce gli effetti, consentendole di sospendere l'esecuzione del contratto o, addirittura, risolverlo.

La Clausola di Forza Maggiore ICC combina la previsione di una serie di eventi tipici di forza maggiore con una formula generale che mira a ricomprendere anche circostanze che non rientrano negli eventi elencati.

L'attuale definizione di forza maggiore secondo la clausola ICC prevede che «Costituisce forza maggiore il verificarsi di un evento o circostanza che impedisce ad una parte di eseguire una o più obbligazioni contrattuali, se e nella misura in cui la parte che subisce l'impedimento prova:

- a) che l'impedimento è fuori dal suo ragionevole controllo; e
- b) che esso non avrebbe ragionevolmente potuto essere previsto al momento della conclusione del contratto; e
- c) che gli effetti dell'impedimento non avrebbero potuto essere ragionevolmente evitati o superati dalla Parte Interessata».

Questa clausola contiene tre condizioni, che devono verificarsi tutte al fine di alleggerire una parte delle sue funzioni. Tuttavia, per quanto riguarda le due

prime condizioni, si presume che si verifichino in caso di eventi elencati, mentre la terza deve essere provata in ogni caso dalla parte interessata dall'evento²².

Volendo fornire un esempio chiarificatore, può immaginarsi l'incidenza del Covid-19 in un contratto di fornitura dove un fornitore invoca forza maggiore per la mancata consegna di merci a causa della malattia da coronavirus.

Poiché la clausola ICC menziona espressamente epidemie all'interno degli eventi elencati, il fornitore non deve dimostrare che l'evento era al di fuori del suo controllo ed era imprevedibile al momento della conclusione del contratto, ma deve dimostrare che tale evento ha effettivamente impedito la produzione e / o spedizione della merce alla data concordata. E, se il fornitore si rifiuta di fornire la merce mentre sarebbe stato in grado di farlo (ad esempio perché deve tenerli per altri clienti), non sarà sufficiente invocare la pandemia da coronavirus, ma dovrà dimostrare l'esistenza di ulteriori circostanze che gli impediscono di adempiere al proprio obbligo.

Per quanto riguarda gli eventi inclusi nell'elenco, la clausola 2020 elenca una serie di eventi che normalmente equivalgono a forza maggiore, ma l'elenco può essere aumentato o ridotto in base alle esigenze specifiche delle parti, che può variare sostanzialmente in base alle disposizioni legali e contesto economico e sociale di ciascun contratto²³.

4. i poteri del giudice in caso di mancato accordo tra le parti

Una problematica legata al tema della rinegoziazione riguarda i poteri di intervento del giudice nell'ipotesi in cui le trattative volte a modificare il contenuto del contratto non siano andate a buon fine.

In particolare, dopo aver tentato di dimostrare la sussistenza nel nostro ordinamento di un obbligo di rinegoziazione del contratto fondato sul dovere di

²² <https://www.confindustria.venezia.it/coronavirus-le-norme-comportamentali-per-prevenire-linfezione/la-nuova-versione-della-clausola-di-forza-maggiore-edita-da-icc-international-chamber-of-commerce-2/>

²³ Bortolotti F., *La nuova clausola di Forza Maggiore della ICC, 2003*

buona fede nell'esecuzione del contratto ai sensi dell'art. 1375 c.c., è necessario interrogarsi sui poteri del giudice nell'ipotesi di mancato accordo tra le parti.

Da un lato, alcuni autori ritengono che il rimedio all'inadempimento dell'obbligo di rinegoziazione possa giungere fino ad un intervento modificativo del giudice sul contenuto del contratto; dall'altro lato, altri giuristi sostengono che non sia ipotizzabile, se non in fattispecie marginali, una sentenza costitutiva del giudice che sostituisca il mancato accordo tra i contraenti, e prediligono lo strumento risarcitorio nel caso di inadempimento dell'obbligo di rinegoziazione.²⁴

È bene, quindi, indagare se nel nostro ordinamento sia configurabile un intervento sostitutivo del giudice pur in mancanza di una norma espressa in tal senso, ovvero si possa fare ricorso al solo rimedio risarcitorio in caso di inadempimento dell'obbligo di rinegoziazione.

La dottrina maggioritaria concorda nell'affermare l'operatività dei classici rimedi contro l'inadempimento, in particolare la risoluzione del contratto e il relativo risarcimento del danno.

Al fine di esperire l'azione risolutoria dell'accordo, è necessario che l'inadempimento sia grave ai sensi dell'art. 1455 c.c.: si ritiene che, qualora le sopravvenienze alterino in modo significativo l'equilibrio delle prestazioni, un rifiuto ingiustificato di sedersi al tavolo delle trattative ovvero la rottura delle stesse senza una adeguata motivazione possa configurare un grave inadempimento, tale da giustificare la risoluzione del negozio giuridico.

Tale conclusione appare pienamente condivisibile; se, infatti, l'equilibrio delle prestazioni viene sensibilmente alterato dalle sopravvenienze successive alla conclusione del contratto, l'inadempimento dell'obbligo di rinegoziazione riveste il requisito della gravità richiesto dall'art. 1455 c.c.

La dottrina si divide sull'applicazione di ulteriori rimedi, ed in particolare sulla configurabilità dell'intervento sostitutivo ed integrativo del giudice.

²⁴ *Cesaro M. V., Clausola di rinegoziazione e conservazione dell'equilibrio contrattuale, 2000*
Marasco G., La rinegoziazione del contratto: strumenti legali e convenzionali a tutela dell'equilibrio negoziale, 2006

Alcuni giuristi ritengono che limitare i rimedi utilizzabili dal contraente non inadempiente alla sola risoluzione del contratto non rappresenti un'adeguata tutela alla luce dell'obbligo di rinegoziazione²⁵.

Per giungere a questa conclusione, è stata sostenuta principalmente l'applicazione di varie norme dell'ordinamento, ed in particolare l'art. 1374 e 1375, l'art. 1349 e l'art. 2932 del Codice civile.

Con riferimento agli artt. 1374 e 1375 c.c. si afferma che il giudice, a fronte dell'inadempimento dell'obbligo di rinegoziazione, possa intervenire attraverso la clausola dell'equità integrativa al fine di definire i nuovi termini dell'accordo. Egli, infatti, non determinerebbe il nuovo contenuto del contratto ex novo, ma si limiterebbe ad applicare i canoni prefissati dalle parti nella clausola di rinegoziazione, ovvero il parametro della buona fede.

La buona fede, infatti, permetterebbe al giudice di censurare il comportamento della parte inadempiente e, dopo l'accertamento di tale violazione, di determinare il contenuto dell'accordo attraverso il ricorso all'equità integrativa ex art. 1374 c.c.²⁶

Alla luce di un'ulteriore ricostruzione dottrinale, l'intervento sostitutivo del giudice può essere spiegato dall'art. 2932 c.c.: egli, infatti, potrebbe emanare una sentenza che faccia luogo all'accordo non raggiunto all'esito delle trattative rinegoziative.

Quindi di fronte all'inadempimento di una delle parti, l'altro contraente potrebbe rivolgersi al giudice al fine di ottenere una pronuncia costitutiva.

Questi dovrà tenere conto dell'attività di contrattazione svolta dalle parti prima dell'inizio del giudizio, individuando gli elementi necessari a formalizzare il nuovo assetto di interessi.

In riferimento all'articolo 1349 c.c. il giudice può sostituirsi al terzo ogniqualvolta il terzo non determini l'oggetto del contratto secondo il criterio dell'equo apprezzamento; si deduce, quindi, che tale potere gli vada attribuito anche quando i contraenti non riescano a concludere un nuovo accordo.

²⁵ Macario F., *Adeguamento e rinegoziazione nei contratti a lungo termine*, 1996

²⁶ Tesi sostenuta da Franzoni M., *Buona fede ed equità tra le fonti di integrazione del contratto*, in *Contratto e Impresa*, 1998, pag. 86 ss.

Sebbene tali posizioni siano sostenute da autorevole dottrina esse non appaiono condivisibili. Si ritiene, infatti, di dovere aderire alle differenti soluzioni dottrinarie che negano un intervento integrativo del giudice²⁷.

A meno di una espressa previsione legislativa che individui un potere sostitutivo del giudice nel caso di mancato accordo delle parti, non si ritiene possibile sostenerne la configurabilità.

Il principio dell'autonomia contrattuale delle parti vigente nel nostro ordinamento non può essere derogato in mancanza di una espressa norma che preveda un potere sostitutivo del giudice.

Inoltre, si deve osservare che, in caso di inadempimento dell'obbligo rinegoziativo, il giudice non potrebbe emanare una sentenza costitutiva in assenza di criteri stabiliti dalle parti.

Ogni contrattazione, infatti, è differente dall'altra e non è possibile affermare che il giudice debba determinare il contenuto di un negozio che le parti non sono riuscite a concludere.

Il riferimento alla buona fede integrativa non è sufficiente a superare tale obiezione; la buona fede rappresenta una clausola generale che deve improntare il comportamento dei contraenti, ma non è da sola sufficiente a determinare nuove obbligazioni.

Si ritiene, pertanto, che il potere integrativo del giudice non possa fondarsi sui principi sanciti dagli artt. 1374 e 1375 c.c.

Allo stesso modo, non si condivide la teoria che fonda il potere integrativo del giudice sull'art. 2932 c.c. e sull'obbligo a contrarre nel caso di mutamento delle circostanze.

Sebbene non si condivida la posizione che fonda il potere sostitutivo del giudice su un'interpretazione analogica dell'art. 1349 c.c., si ritiene che tale disposizione possa avere un ambito applicativo, in casi particolari, anche in materia di rinegoziazione dell'accordo dove è configurabile un'integrazione del contratto ad opera del giudice.

²⁷ Sicchiero G., *La rinegoziazione*, in *Contratti e impresa*, 2002, 774 ss.
Marasco G., *La rinegoziazione del contratto: strumenti legali e convenzionali a tutela dell'equilibrio negoziale cit.*, pag. 187, 2006

Tali fattispecie possono essere facilmente individuate; ad esempio, qualora le parti abbiano inserito nel contratto una clausola rinegoziativa, stabilendo i parametri a cui attenersi per la conclusione di un nuovo negozio, un intervento del giudice è configurabile.

Lo stesso, infatti, potrebbe adeguare il contratto sulla base delle indicazioni prefissate dai contraenti, senza dover ricorrere a clausole generali e senza rischiare una illegittima invasione dell'autonomia negoziale.

In questa ipotesi, l'attività del giudicante è meramente ricognitiva ed attuativa di una volontà precedentemente espressa e cristallizzata in una clausola contrattuale.

L'adeguamento negoziale ad opera del giudice è configurabile, inoltre, qualora le parti rimettano la determinazione del contenuto del contratto rinegoziato all'equo apprezzamento del terzo ai sensi dell'art. 1349 c.c.

Qualora il terzo non si pronunci, o effettui una determinazione manifestamente iniqua o erronea, le parti possono rivolgersi al giudice al fine di integrare il contenuto del contratto.

In questa fattispecie non si verifica un'ingerenza ingiustificata del potere discrezionale del giudice sull'autonomia delle parti, dal momento che le stesse hanno stabilito di volere rimettere la decisione circa l'adeguamento del contratto ad un terzo.

Fuori da queste ipotesi, e da quelle espressamente previste dalla legge, come ad esempio nella fattispecie descritta dall'art. 1664 c.c. in tema di appalto, non si ritiene ipotizzabile un intervento del giudice diretto alla determinazione del contenuto del contratto in seguito al verificarsi di sopravvenienze che alterino l'equilibrio delle prestazioni.

In conclusione, si ribadisce che l'unico rimedio concesso alla parte di fronte all'inadempimento dell'obbligo di rinegoziazione da parte dell'altro contraente è la risoluzione del contratto ed il conseguente risarcimento del danno.

BIBLIOGRAFIA

ALPA G., Prime note di raffronto tra i principi dell'Unidroit e il sistema contrattuale italiano, in Contratti, 1996

BERTINO L., Le trattative prenegoziali e i terzi, Milano, 2009

BORTOLOTTI F., La nuova clausola di Forza Maggiore della ICC, 2003

CESARO M. V., Clausola di rinegoziazione e conservazione dell'equilibrio contrattuale, 2000

DE NOVA G., I Principi Unidroit come guida nella stipula dei contratti internazionali, in Contratti, 1995

DI MAJO A., I principi dei contratti commerciali internazionali dell'Unidroit, in Contratto e impresa/Europa, 1996

FERRARA F., I Principi per i contratti commerciali internazionali dell'Unidroit ed il loro ambito di applicazione, ivi, 1996

FRANZONI M., Buona fede ed equità tra le fonti di integrazione del contratto, in Contratto e Impresa, 1998

GALLO P., Il contratto, 2017

GENTILI A., Contratto e impresa, 2003

GENTILINI V., La replica della stipula: riproduzione, rinnovazione e rinegoziazione del contratto, in Contratto e Impresa, 2003

MACARIO F., Adeguamento e rinegoziazione nei contratti a lungo termine, 1996

MARASCO G., La rinegoziazione del contratto: strumenti legali e convenzionali a tutela dell'equilibrio negoziale, 2006

MARCHESINI C., L'impossibilità sopravvenuta, Milano, 2008

OSTI G., Revisione critica della teoria sulla impossibilità della prestazione, in Riv. dir. civ., 1918

RICCIO A., Eccessiva onerosità (1447-1469), in Commentario del Codice civile Scialoja Branca, Bologna-Roma, 2010;

ROLLI R., Antiche e nuove questioni sul silenzio come tacita manifestazione di volontà in Contratto e impresa, 2000

SICCHIERO C., La rinegoziazione, in Contr. e impr., 2002, 774 ss.

TAGLIAPIETRA S., La prestazione. Struttura e contenuti dell'obbligazione, 2014

VENTURELLI A., Clausola di "hardship", 2017

(2020). *Relazione telematica n 56*.

Sentenza cassazione, 22396 (10 19, 2006).

Sentenza del Tribunale di Venezia (Tribunale di Venezia ottobre 2, 2020).

(s.d.). Tratto da Confindustria Venezia:
<https://www.confindustria.venezia.it/coronavirus-le-norme-comportamentali-per-prevenire-linfezione/la-nuova-versione-della-clausola-di-forza-maggiore-edita-da-icc-international-chamber-of-commerce-2/>

RINGRAZIAMENTI

Alla mia relatrice, la Professoressa Susanna Tagliapietra per il sostegno al mio lavoro, i suggerimenti e le preziose indicazioni.

A mamma e papà che con sacrifici e amore mi hanno permesso di poter raggiungere questo traguardo. Se sono arrivata qua è soprattutto per merito vostro che mi avete incoraggiata e mi siete stati accanto anche quando tutto era difficile.

Alla mia famiglia tutta, i miei fratelli e i miei nonni che mi hanno supportato in questi anni.

A Jessica, mia compagna di viaggio, mia spalla, mio appoggio. Grazie per aver condiviso con me tutti gli stati d'animo che questo percorso comporta

Ai miei amici, a Giada ed Eleonora che hanno alleggerito questi anni, non solo nel percorso universitario ma anche lavorativo.

A Davide, mio compagno di vita che ha sopportato e rispettato i miei momenti e che ha contribuito al raggiungimento del mio obiettivo. Averti al mio fianco è stato importante.

A nonno

A zia, sono sicura che in questo anno così difficile la spinta finale me l'avete data voi. Il mio rammarico è non essere riuscita a rendervi partecipi di questo mio giorno, ma so che in qualche modo sarete con me.