

## Guida ABC import-export: paragrafo 4.1.2 Il tempo di consegna

### Focus: La gestione dei contratti in situazioni di crisi (pandemie, guerre e altro)

Nel corso dell'esecuzione dei contratti, principalmente quelli ad esecuzione continuata, periodica o differita, possono avvenire, successivamente alla loro stipulazione, dei fatti che rendono l'esecuzione delle prestazioni contrattuali o **impossibile**, materialmente o legalmente, oppure **eccessivamente difficile o costosa** oppure che **fanno venir meno l'utilità** che la prestazione pattuita aveva per l'altra parte. In tali casi, la parte colpita da queste circostanze ha necessità di derogare al principio fondamentale «*pacta sunt servanda*», cioè al carattere vincolante degli accordi.

A questo fine la legge e spesso anche i contratti, specie internazionali, disciplinano casi di (i) **impossibilità sopravvenuta** (temporanea o assoluta) dell'esecuzione (c.d. forza maggiore), stabilendo principalmente la sospensione e/o risoluzione del contratto, e (ii) **eccessiva onerosità sopravvenuta** che influisce sull'equilibrio contrattuale o rende il contratto inutile, stabilendo principalmente la rinegoziazione o risoluzione del contratto (c.d. **hardship** o clausola *rebus sic stantibus*).

Nella pratica dei **contratti internazionali** è sempre stata d'uso l'inclusione di clausole di forza maggiore e di *hardship*, contenenti previsioni "personalizzate", in funzione del caso specifico e anche del potere negoziale delle parti, delle remote evenienze dell'impossibilità o eccessiva onerosità sopravvenuta delle prestazioni, rispetto alla disciplina generale stabilita dalla legge.

Queste clausole, che in passato trovavano applicazione solo in limitati casi di contratti con controparti di particolari Paesi o settori merceologici, hanno significativamente aumentato la loro importanza alla luce dei recenti eventi che hanno avuto un impatto senza precedenti anche sul mondo dei contratti: dapprima la **pandemia di COVID-19** e i conseguenti provvedimenti restrittivi della libertà di circolazione e delle attività economiche emessi nel mondo, in diversi momenti e con vario contenuto e, successivamente, la **guerra in Ucraina**, con le conseguenti restrizioni normative alle relazioni economiche con la Russia e gli impedimenti fattuali a quelle con l'Ucraina.

La **funzione** delle due clausole di forza maggiore e *hardship* è diversa: la prima ha lo scopo di esentare da responsabilità la parte che subisce le conseguenze di un evento di forza maggiore, come nel caso della sospensione delle attività produttive industriali e commerciali decretate all'epoca della pandemia e dei divieti di esportazione e importazione oggetto delle sanzioni UE contro la Russia, mentre la finalità della clausola di *hardship* è di obbligare le parti a rinegoziare i termini originari del contratto, così da ricostituire il bilanciamento tra le prestazioni dovute dalle parti, che risulti alterato dal verificarsi di un evento di *hardship*, quale il rialzo dei prezzi di componenti, materie prime, energia conseguito ai predetti eventi pandemico e bellico.

Si precisa che, nel seguito della trattazione, talvolta i casi di impossibilità ed eccessiva onerosità sopravvenuta, quindi di forza maggiore e *hardship*, sono trattati congiuntamente, a mano a mano che emergono gli argomenti, quindi informazioni e considerazioni sull'*hardship* sono talvolta anticipate nei paragrafi sulla forza maggiore.

## 1) Impossibilità sopravvenuta:

### a) La legge italiana

Se al contratto, anche internazionale, si applica la **legge italiana**, è da considerare il principio cardine della **responsabilità per danni** del debitore che non esegue esattamente la prestazione cui è tenuto, a meno che provi che l'inadempimento o il ritardo è dovuto a **impossibilità della prestazione** derivante da causa **a lui non imputabile** (articolo 1218 cod. civ.).

L'impossibilità sopravvenuta può essere definitiva o temporanea: l'**obbligazione si estingue** quando, per una causa non imputabile al debitore, la prestazione diventa impossibile, ma, se l'impossibilità è solo **temporanea**, finché essa perdura, il debitore **non è responsabile del ritardo** nell'adempimento, tuttavia l'obbligazione si estingue nel momento in cui, in considerazione della funzione o della natura dell'oggetto dell'obbligazione, il debitore non possa più essere ritenuto obbligato a eseguirla oppure il creditore non abbia più interesse a conseguirla (articolo 1256 cod. civ.).

Si ritiene che la prestazione sia da considerarsi **impossibile** quando la situazione sopravvenuta non possa essere superata con lo **sforzo diligente** a cui il debitore è tenuto (1176 cod. civ.: diligenza del buon padre di famiglia o, se si tratta di obbligazioni inerenti all'esercizio di un'attività professionale, la diligenza deve valutarsi con riguardo alla natura dell'attività esercitata, ossia alle **specifiche competenze del debitore**), non essendo sufficiente una maggior difficoltà, ma nemmeno necessaria un'impossibilità assoluta o oggettiva. La questione diviene, quindi, quella di stabilire quale sforzo possa essere preteso dal debitore.

### b) La Convenzione di Vienna

Se il contratto è un **contratto internazionale di vendita**, si applicherà la convenzione Nazioni Unite sulla vendita internazionale di beni mobili (c.d. Convenzione di Vienna), recepita dall'Italia con l. 765/1985, che stabilisce che una parte non sia responsabile dell'inadempimento di uno qualsiasi dei suoi obblighi, se prova che tale inadempimento è dovuta ad un **impedimento indipendente dalla sua volontà** e che non ci si poteva ragionevolmente attendere che essa lo prendesse in considerazione al momento della conclusione del contratto, che lo evitasse o lo superasse, o che ne evitasse o ne superasse le conseguenze (articolo 79.1).

La norma stabilisce, inoltre, che, se l'inadempimento di una delle parti è dovuta all'inadempimento di un **terzo che ha incaricato** di eseguire tutto o parte del contratto, tale parte è esonerata dalla sua responsabilità solo se la parte ne sia esonerata in virtù di quanto sopra detto (articolo 79.1) e il terzo ne sarebbe anch'esso esonerato qualora le disposizioni di tale paragrafo gli venissero applicate (art. 79.2).

L'esonerazione prevista da questa norma produce effetto per tutta la **durata dell'impedimento** (articolo 79.3) e la parte colpita dall'impedimento che non dà esecuzione al contratto deve **avvisare l'altra parte** dell'impedimento e delle sue conseguenze sulla sua capacità di esecuzione. Se l'avviso non giunge a destinazione in un **termine ragionevole** a partire dal momento in cui la parte che non ha eseguito era a conoscenza o avrebbe dovuto essere a conoscenza dell'impedimento, quest'ultima è tenuta a risarcire i danni subiti dall'altra parte a causa del mancato avviso (articolo 79.4). È da notare che l'obbligo di risarcire il danno subito da mancato o tardivo avviso

può essere bilanciato, in determinate situazioni di fatto, quando, trattandosi di notizie di pubblico dominio, si presuma che il creditore della prestazione fosse a conoscenza dell'impedimento.

Infine la Convenzione di Vienna precisa che le sue disposizioni in tema di forza maggiore, non influiscono sugli altri diritti che, nel caso specifico, le parti possano avere l'una nei confronti dell'altra, ad eccezione del diritto al risarcimento dei **danni** conseguenti al verificarsi dell'evento di forza maggiore, che è escluso.

### c) I Principi UNIDROIT

Viste le disposizioni di legge applicabili ai contratti sottoposti normativa italiana, tra cui quelle particolari in tema di vendita internazionale della Convenzione di Vienna, è utile ricordare un'importante codificazione normativa privata che rappresenta un consolidato riferimento della contrattualistica:

i **Principi UNIDROIT dei Contratti Commerciali Internazionali**  
<https://www.unidroit.org/wp-content/uploads/2021/06/Unidroit-Principles-2016-Italian-bl.pdf>.

L'Istituto per l'Unificazione del Diritto Privato (UNIDROIT <https://www.unidroit.org/>), per mezzo di un gruppo di esperti indipendenti provenienti da tutti i principali ordinamenti giuridici e aree geopolitiche del mondo, ha elaborato una codificazione di regole, giunta, nel 2016, alla sua quarta edizione e tradotta in più di venti lingue, che può essere richiamata nei contratti internazionali e, così, ad essi certamente applicarsi, a loro integrazione e interpretazione.

La forza maggiore è regolata dai Principi UNIDROIT (articolo 7.1.7), in maniera in parte coincidente alla Convenzione di Vienna e ciò quanto alla **definizione** e quanto all'obbligo di **notifica** dell'insorgenza dell'impedimento. È da notare che la nozione di "impedimento" è più flessibile di una rigorosa impossibilità di esecuzione, così consentendo alla parte tenuta alla prestazione il ricorso alla forza maggiore anche quando una qualche forma di adempimento sia tecnicamente possibile, a condizione, però, che l'impedimento risponda ai requisiti previsti, cioè che derivi da **circostanze estranee** alla sfera di controllo della parte colpita e che la stessa **non fosse "ragionevolmente" tenuta a prevederlo** al momento della conclusione del contratto o ad **evitare o superare l'impedimento stesso o le sue conseguenze**. Anche il criterio di ragionevolezza è un elemento di elasticità, dovendo essere interpretato con riferimento alla valutazione che proverrebbe da soggetti in buona fede che si trovino nella medesima situazione, tenuto conto della natura e dell'oggetto del contratto, delle circostanze del caso e degli usi nelle professioni interessate.

Inoltre, la previsione in tema di forza maggiore dei Principi UNIDROIT contiene una norma sulla **temporaneità dell'impedimento**, precisando che in tale caso l'esonero produce effetto soltanto per un periodo di tempo ragionevole, avuto riguardo all'effetto dell'impedimento sull'esecuzione del contratto. A questo proposito si noti che l'arco temporale dell'esonero dall'adempimento non equivale alla durata dell'evento ostativo in quanto tale (nel caso della pandemia, ad esempio, la vigenza del decreto che impediva l'attività produttiva), bensì al tempo durante il quale tale evento incide sulla possibilità di eseguire la prestazione dovuta, che può essere più breve o, più frequentemente, più lunga dell'evento ostativo (in molti casi, infatti, la produzione non

ha potuto riiniziare istantaneamente, per la necessità di riavviare gli impianti, di riapprovvigionarsi di materie prime ecc.).

Sul punto dei **diritti delle parti**, i Principi UNIDROIT precisano che le previsioni in tema di forza maggiore non impediscono al creditore della prestazione di **risolvere** il contratto, se il ritardo nell'adempimento da parte del debitore della prestazione costituisce un inadempimento essenziale (articolo 7.3.1.1), di **sospendere la controprestazione** (ai sensi dell'articolo 7.1.3.2) o di richiedere gli **interessi** sulle somme di denaro dovute.

In conclusione, quindi, l'effetto dell'applicazione dell'articolo 7.1.7 dei Principi UNIDROIT è di **esonerare** la parte colpita dalla causa di forza maggiore **dall'obbligo di risarcire il danno** cagionato all'altra parte e di **sospendere l'adempimento**, quando l'impedimento è solo temporaneo, mentre gli altri diritti della parte creditrice della prestazione non sono pregiudicati. Infine, sinché perdura la causa di forza maggiore, il **termine di prescrizione è sospeso**, in modo da non spirare prima di un anno dopo il venir meno dell'impedimento (cfr. articolo 10.8.1).

#### **d) La clausola di forza maggiore**

Poiché le norme di legge e i Principi UNIDROIT contengono necessariamente disposizioni generali, agli imprenditori accorti conviene stipulare, nei loro contratti futuri (e anche in quelli esistenti, in caso di rinegoziazione), specifiche clausole di forza maggiore e di *hardship* che contengano una **disciplina più dettagliata**, che tenga conto dei rischi immaginabili e delle rispettive esigenze in tali ipotetiche circostanze, sempre, naturalmente, col limite che si tratterà di situazioni impreviste e, quindi, con gli opportuni margini di elasticità.

Nella redazione di queste clausole generalmente si inizia con una **definizione** generale delle cause di forza maggiore, normalmente riferendosi a circostanze **imprevedibili** al momento della stipulazione del contratto, **non causate né controllabili** dalle parti e che rendono **impossibile** l'esecuzione del contratto. Si noti che questi **criteri** dell'imprevedibilità, dell'incontrollabilità e dell'impossibilità possono essere **attenuati o omessi**, con favore per la parte che maggiormente teme di essere colpita dagli eventi in questione (generalmente il venditore, ma non sempre), tuttavia è da considerare che, se il criterio dell'impossibilità è omesso o attenuato, le clausole possono confondersi con **clausole di hardship** e, mancando anche gli altri, con le **clausole limitative della responsabilità**, quindi occorre considerare il limite posto alle clausole contrattuali di limitazione o esonero da responsabilità dalla legge italiana (articolo 1129 cod. civ.: «è **nullo qualsiasi patto che esclude o limita preventivamente la responsabilità del debitore per dolo o per colpa grave**»), con previsioni analoghe in svariate altre legislazioni.

La definizione generale della causa di forza maggiore è spesso seguita da una **lista di circostanze**, quali catastrofi naturali («*acts of God*»), atti di terrorismo, disordini civili, guerre (è il caso dell'Ucraina), atti dell'autorità (c.d. «*factum principis*»), quali i provvedimenti restrittivi delle attività economiche dell'emergenza COVID-19 e quelli UE restrittivi dei rapporti economici con la Russia), epidemie e pandemie, scioperi generali e, talvolta, persino aziendali. È da notare che un elenco di specifici eventi che segua una definizione generale dell'evento di forza maggiore può causare problemi

interpretativi: gli eventi elencati sono da considerarsi di per sé come di forza maggiore (e quindi le parti potrebbero avere interesse ad includervi casi che, alla luce dei criteri generali, non lo sarebbero), oppure sono da considerarsi tali solo a condizione che soddisfino i requisiti della definizione generale? Inoltre, l'elenco è da considerarsi solo **esemplificativo** oppure **esaustivo**? Un'attenta reazione della clausola consente di evitare problemi interpretativi.

Inoltre, queste clausole normalmente disciplinano la procedura da seguire al verificarsi della causa di forza maggiore: in genere è previsto un obbligo di tempestiva **notifica** dell'avverarsi della circostanza e le relative modalità (per iscritto e, talvolta, richiedendo un'attestazione emessa da un'autorità locale o altra prova dell'evento) nonché le conseguenze della mancata notifica. Si prevede, poi, la **sospensione** del decorso del termine per adempiere e l'assenza di responsabilità, della parte colpita, per la mancata esecuzione della prestazione, con l'obbligo, tuttavia, di adottare **misure per superare l'impossibilità o per mitigarne l'effetto** e di notificarle all'altra parte, così come il venir meno dell'evento di forza maggiore.

Infine, le clausole di forza maggiore generalmente stabiliscono che, al protrarsi, oltre un determinato periodo, dell'evento che impedisce a una parte l'esecuzione del contratto, l'altra parte (e talvolta anche la stessa parte colpita), abbia il diritto di **risolvere** il contratto. Di solito, infatti, la risoluzione non è prevista come effetto automatico del decorso di un certo periodo, per consentire a chi vi ha diritto di valutare le variabili del caso, a partire dalla previsione che un'ulteriore, magari breve, attesa porti alla cessazione dell'evento di forza maggiore. Come effetto della risoluzione, se il contratto ha avuto un'esecuzione parziale, possono essere necessarie le reciproche restituzioni (ad esempio di denaro e semilavorati) e, anche su questo aspetto, la clausola può stabilire regole. Come rimedio intermedio tra la risoluzione del contratto e la ripresa del suo decorso dopo la sospensione, il che potrebbe comportare difficoltà, in quanto le condizioni contrattuali originarie potrebbero non essere più convenienti (ad esempio il prezzo, per la parte colpita che abbia subito aumenti nei costi dei suoi fattori produttivi o per l'altra parte, che potrebbe aver reperito un fornitore più conveniente), la clausola potrebbe prevedere un dovere di **rinegoziazione** di certe condizioni contrattuali, così incorporando il meccanismo tipico della clausola di *hardship*, e anche disposizioni per l'ipotesi in cui la rinegoziazione fallisca, come anche sistemi automatici di adeguamento del contratto, che possono quindi essere oggetto della **medesima clausola**.

## 2) Eccessiva onerosità sopravvenuta:

### a) La legge italiana

Se al contratto internazionale si applica la **legge italiana**, quest'ultima dispone (articolo 1467 cod. civ.) che, nei contratti a esecuzione continuata o periodica oppure ad esecuzione differita, se la prestazione di una delle parti è divenuta **eccessivamente onerosa** per il verificarsi di **avvenimenti straordinari e imprevedibili**, la parte che deve tale prestazione possa domandare la **risoluzione** del contratto, tuttavia la parte contro la quale è domandata la risoluzione può **evitarla** offrendo di **modificare equamente le condizioni** del contratto. La legge precisa che la risoluzione non possa essere domandata se la sopravvenuta onerosità rientri nell'alea normale del contratto.

Si noti che lo squilibrio delle prestazioni che la clausola è volta a riequilibrare deve dipendere da un evento straordinario, cioè un evento statisticamente poco frequente, avente quindi carattere di eccezionalità, e anche di imprevedibilità, cioè tale che i contraenti non lo avessero messo in conto, in base alle loro conoscenze ed esperienze, al momento della conclusione del contratto.

## **b) I Principi UNIDROIT**

La sezione sull'*hardship* dei Principi UNIDROIT esordisce (articolo 6.2.1) col richiamare il carattere vincolante del contratto, affermando che, se l'adempimento del contratto diviene più oneroso per una delle parti, tale parte rimane ugualmente obbligata ad adempiere le sue obbligazioni, salvo (articolo 6.2.2) quando **circostanze sopravvenute alterano "sostanzialmente" l'equilibrio del contratto** o per l'**accrescimento dei costi** della prestazione di una delle parti (tipicamente l'aumento del costo dell'energia in conseguenza della guerra in Ucraina), o per la **diminuzione del valore della controprestazione**, compresi i casi in cui la prestazione non ha più alcun valore per il destinatario (ad esempio, determinati costi fissi divenuti inutili durante i periodi di chiusura delle attività economiche a causa del COVID-19), elementi che devono essere oggettivamente accertabili e determinati, e (a) gli eventi si verificano, o divengono noti alla parte svantaggiata, **successivamente** alla conclusione del contratto; (b) gli eventi **non potevano essere "ragionevolmente" presi in considerazione** dalla parte svantaggiata al momento della conclusione del contratto; (c) gli eventi sono **estranei** alla sfera di controllo della parte svantaggiata; e (d) il **rischio** di tali eventi **non era stato assunto** dalla parte svantaggiata.

Anche in questo caso, troviamo elementi di elasticità della norma: oltre alla già commentata (a proposito della forza maggiore) "ragionevolezza" nella prevedibilità degli eventi, nella valutazione dell'importanza dell'alterazione dell'equilibrio, che deve essere "sostanziale", criterio che deve interpretarsi alla luce di tutte le tutte circostanze del caso (la natura del contratto, le caratteristiche della prestazione attesa, le condizioni del relativo mercato al momento rilevante ecc.). Si precisa, tra l'altro, che l'*hardship* riguarderà solo la prestazione non ancora resa e non potrà essere invocata per l'eventuale parte già eseguita.

Quanto agli effetti dell'*hardship*, i Principi UNIDROIT prevedono (articolo 6.2.3.1) che la parte svantaggiata abbia diritto di **chiedere la rinegoziazione del contratto**, richiesta che deve essere fatta senza ritardo ingiustificato, da valutarsi caso per caso, e debba indicare i motivi sui quali è basata. La richiesta di rinegoziazione non dà, di per sé, alla parte svantaggiata il diritto di sospendere l'esecuzione del contratto (articolo 6.2.3.2). La richiesta di rinegoziazione della parte svantaggiata e il comportamento di entrambe le parti durante il processo di rinegoziazione sono soggetti al principio generale di **buona fede e correttezza** (articolo 1.7) e al **dovere di collaborazione** (articolo 5.1.3). Si noti che la rinegoziazione deve essere condotta per **ripristinare l'equilibrio originario**, poi perduto, e non per concordare un nuovo contratto.

In caso di mancato accordo entro un **termine ragionevole**, i Principi UNIDROIT prevedono (articolo 6.2.3.3) che ciascuna parte possa rivolgersi all'**autorità competente** per la risoluzione delle controversie derivanti dal contratto, la quale, se

accerta il ricorrere di una causa di *hardship*, può, se del caso, **risolvere** il contratto, stabilendone i **tempi e modi** (ad esempio, potrebbe differire il momento in cui ha effetto la risoluzione e/o escludere, per entrambe le parti, ogni diritto al risarcimento del danno), oppure **modificare il contratto** al fine di ripristinarne l'**originario equilibrio**.

### c) Clausola di *hardship*

Come nel caso di forza maggiore, visti termini generali della previsione legislativa e di quella della codificazione UNIDROIT, alle parti che abbiano interesse alla conservazione del rapporto, conviene stipulare una clausola di *hardship* dettagliata che disciplini, nel loro caso specifico e secondo i loro reciproci rapporti, le modalità per adeguare il contratto alle variazioni del contesto intervenute.

Infatti, la clausola di *hardship* contiene le regole che le parti concordano per il caso in cui, a causa di **fatti sopravvenuti** alla conclusione del contratto, la prestazione di una delle parti sia divenuta troppo onerosa, così da comportare un sacrificio sproporzionato di una parte a vantaggio dell'altra. A tal fine, due sono gli aspetti di cui la clausola deve occuparsi: individuare le "sopravvenienze" che alterano l'equilibrio contrattuale e stabilire i rimedi applicabili al verificarsi di dette circostanze.

Generalmente, quindi, queste clausole esordiscono con una **definizione** della fattispecie di *hardship*, tipicamente situazioni imprevedibili e tali da alterare l'equilibrio contrattuale originario (es. aumento del costo delle materie prime, ribassi nel valore del prodotto finito, variazioni delle imposte o dei dazi doganali), con **casistica esaustiva o soltanto esemplificativa**.

La clausola può, inoltre, definire le modalità di **accertamento** dell'evento di *hardship* e l'obbligo di relativa comunicazione alla controparte, per poter dare esecuzione al **riadattamento** del contratto alla nuova situazione, al fine di **ripristinare** l'equilibrio iniziale. È anche possibile prevedere che tra il verificarsi dell'*hardship* e la richiesta di "ristrutturazione" del contratto debba intercorrere un **periodo di grazia**, volto, in genere, a meglio valutare la nuova situazione. Per il **procedimento** di adeguamento del contratto, qualora di tratti di una rinegoziazione, le parti possono prevedere dettagli **organizzativi** (sede, durata ecc.), specificare la sorte delle prestazioni altrimenti dovute (prosecuzione, o sospensione temporanea) e anche disciplinare lo scenario di mancato accordo, diversamente è possibile stabilire che la revisione del contratto avvenga secondo **automatismi** predeterminati.

Talvolta, specie per i contratti di lunga durata o che richiedono significativi investimenti, le parti possono voler consentire la rinegoziazione anche quando non ricorrono tutti i requisiti tipici dell'*hardship* e, in particolare, l'imprevedibilità, e ciò al fine di ridistribuire tra esse il rischio di un futuro evento avverso. In questi casi, le clausole possono tramutarsi in **clausole di revisione prezzi**, nelle quali si può stabilire che, all'aumentare del prezzo di uno o più fattori produttivi rilevanti, come attestato da fonte predeterminata, il prezzo dei prodotti aumenti secondo una proporzione prestabilita.

Si noti che, quando la definizione di forza maggiore non fa riferimento all'"impossibilità" dell'esecuzione, ma solo ad un "impedimento", possono verificarsi situazioni che possono essere considerate sia di **forza maggiore** sia di ***hardship***. È il caso, ad esempio, di un divieto di esportazione imposto, per un'emergenza sanitaria o bellica,

dalle autorità di un Paese, che impedisca al produttore l'accesso a una materia prima necessaria, che è quasi esclusivamente prodotta in quel Paese, anche se potrebbe essere acquistata da un'altra fonte, ma con grande difficoltà e ad un prezzo più elevato, il che potrebbe essere considerato come un impedimento (forza maggiore) e, allo stesso tempo, come un'alterazione sostanziale dell'equilibrio del contratto (*hardship*). In questi casi, spetta al venditore decidere quale rimedio intraprendere, a seconda delle previsioni della legge applicabile e del contratto: in linea generale è da presumere che l'alternativa sia tra la sospensione della produzione consentita in presenza di forza maggiore, col rischio che il compratore possa risolvere il contratto in caso di un certo ritardo nelle consegne, oppure rinegoziare i termini del contratto in modo da consentirne la sopravvivenza, anche se in termini rivisti, ma nel frattempo potrebbe non essere ammessa la sospensione delle consegne.

### 3) Buona fede e diligenza

Alla fine della carrellata sugli strumenti legislativi e contrattuali per gestire le situazioni di crisi che possono impattare sui contratti, occorre ricordare che, secondo la legge italiana, le parti devono sempre comportarsi secondo **correttezza** (articolo 1175 cod. civ.) e **buona fede** (articolo 1375 cod. civ.), la cui portata è tale da rendere illecito persino l'esercizio di un diritto, in sé legittimo, ma con modalità tali da ledere la sfera giuridica altrui (abuso del diritto).

Anche i Principi UNIDROIT prevedono il principio generale della buona fede e il dovere di collaborazione tra le parti (articoli 1.7 e 5.1.3), essendo, il creditore della prestazione, obbligato a fare quanto ragionevole per consentire al debitore di evitare l'impedimento o per superarne le conseguenze (cfr. articolo 5.1.3). Per proseguire nell'esempio di cui sopra, in cui il venditore che non può più acquistare dal suo fornitore abituale situato nel Paese ove vige il divieto di esportazione, se il creditore è a conoscenza di canali di fornitura alternativi, deve informare il venditore di tale possibilità.

Le parti sono, infatti, tenute a doveri di collaborazione, tra cui i quali rientra l'obbligo di informare la controparte su ogni questione per essa rilevante, di **solidarietà** (articolo 2 Cost.) e di protezione, cioè di evitare che l'altra parte o i suoi beni subiscano pregiudizi.

Infine, si ricorda che il risarcimento non è dovuto per i danni che il creditore avrebbe potuto evitare usando l'**ordinaria diligenza** (articolo 1227 cod. civ.) e analogamente la convenzione di Vienna stabilisce che la parte che invoca l'inadempimento dell'altra deve prendere **misure ragionevoli, considerate le circostanze, al fine di limitare la perdita**, ivi compreso il mancato guadagno. Se non lo fa, la parte inadempiente può chiedere una riduzione dei danni pari alla perdita che avrebbe dovuto essere evitata (articolo 77 Convenzione di Vienna). Nello stesso senso i Principi UNIDROIT (articolo 7.4.8).

### Considerazioni conclusive

L'obiettivo dell'impresa italiana è sempre la **previsione** dei rischi, prendendo in considerazione tutte le variabili del caso, e **limitazione** del loro impatto, per quanto



possibile, dati i vincoli legislativo e negoziale, nonché l'**organizzazione** dei relativi rimedi per mezzo di un contratto che sia, in ogni tempo, '**possibile**' e '**relativamente conveniente**' per l'impresa oppure possa essere sciolto senza (eccessive) conseguenze. Tutto ciò è particolarmente importante in relazione al rischio di mutamento delle circostanze a causa di eventi straordinari e imprevedibili non imputabili alle parti, quali quelle che abbiamo vissuto negli ultimi anni: epidemie e pandemie, conflitti, vincoli alla libertà di circolazione e alle iniziative economiche o sulle esportazioni e sulle importazioni, sui pagamenti, cybercrime e altri. Come si è visto, gli stessi strumenti possono essere utilizzati per rendere flessibile il contratto anche in situazioni, non di conclamata crisi, ma comunque di difficoltà e ciò a vantaggio della conservazione della convenienza dei rapporti contrattuali o comunque della loro gestione o di un'agile uscita da essi.

Conviene quindi all'impresa italiana un'accurata redazione del contratto e, in particolare, delle clausole di **forza maggiore** e di **hardship**, unitamente a delle attente '**premesse**', che diano atto degli aspetti rilevanti dello stato di fatto al momento della conclusione del contratto, per permettere efficaci soluzioni in caso di **inaspettate "sopravvenienze"**.