

RIASSUNTO TESI : L'HARDSHIP CLAUSE NEI PRINCIPI UNIDROIT

RELATORE Prof Benincasa Domenico

CORRELATORE Prof De Donno Barbara Santa

CANDIDATO Federica Milazzo

MATR 102983

Oggi, con l'avvento della globalizzazione, della New Economy e con l'incremento degli scambi transfrontalieri, appare evidente che il commercio internazionale sia un settore in costante ed inesorabile evoluzione.

Le esigenze degli operatori che nel secolo XXI elaborano, con sempre maggior frequenza, nuove pratiche commerciali, dando vita a moderne tipologie di relazioni, manifestano la necessità che il diritto fornisca loro i mezzi adeguati per far fronte a queste innovazioni.

Pertanto il contratto, strumento primario ed indispensabile su cui i rapporti commerciali inevitabilmente si fondano, dovrà esser in grado d'adattarsi. Di pari passo con quest'ultimo, però, dovrà modellarsi, sulla base di queste rinnovate esigenze, anche tutto il contesto normativo in cui il contratto vive.

La regola aurea del *pacta sunt servanda*, consolidato principio-cardine su cui si fonda l'essenza logica, eziologica, fisiologica, cronologica e teleologica del diritto dei contratti, rappresenta, da tempo immemore, un dogma pressoché universalmente riconosciuto ed accettato. Nonostante questa preminenza rivestita nella contrattualistica globale, esso è, in realtà, un concetto semplice. Difatti, tale principio, altrimenti definito della *sanctity of contract*, altro non implica se non che le parti siano vincolate al rispetto del contratto cui si sono volontariamente obbligate. Pertanto, esse saranno responsabili nel caso in cui non eseguano le prestazioni in esso dedotte<sup>1</sup>. La centralità di questo principio trae origine, non solo dall'alta considerazione che la contrattualistica ha dell'autonomia del volere,

---

<sup>1</sup> J. RIMKE, Force majeure and hardship: Application in international trade practice with specific regard to the CISG and the UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts in Pace Review of the Convention on Contracts for the International Sale of Goods, Kluwer, 1999-2000, 197.

ma anche nel valore di cui esso è foriero ai fini della certezza del diritto. E proprio per questa ragione, sono rari i casi in cui ne sia stata messa in discussione la cogenza.

Tuttavia, è esperienza comune osservare come il contratto, nel corso della propria esecuzione ed efficacia, subisca un'inevitabile evoluzione. In particolare, è nei contratti commerciali internazionali, generalmente caratterizzati da un'esistenza duratura, che risulta altamente probabile che le circostanze poste alla base dell'accordo si modifichino<sup>2</sup> col passare del tempo. Pertanto, la vincolatività di questo principio non può essere assoluta. Sussistono, infatti, ipotesi in cui il rispetto incondizionato di siffatta regola aurea comporterebbe conseguenze ingiuste ed inaccettabili: nei casi più estremi si potrebbe giungere al paradosso di esser tenuti ad eseguire una prestazione divenuta impossibile a causa dell'imprevedibile mutamento sopravvenuto nelle circostanze; in altre situazioni, meno drammatiche, ci si potrebbe trovare a dover eseguire un'obbligazione che, per quanto ancora possibile, sia nondimeno divenuta eccessivamente onerosa<sup>3</sup>. Così, per far fronte ad ipotesi del primo tipo, s'invoca la cosiddetta "force majeure", la seconda tipologia di episodi ricade, invece, nel concetto di hardship. Le problematiche legate alla forza maggiore ed all'hardship nei contratti commerciali internazionali, non son altro che la trasposizione d'una ineliminabile tensione che da sempre sussiste tra l'esaminanda regola ed un altro principio, parimenti centrale nell'ambito del diritto dei contratti, ossia il principio *rebus sic stantibus*<sup>4</sup>.

Secondo questa massima, come noto, un contratto rimane vincolante finché le circostanze su cui si basa rimangono anch'esse inalterate<sup>5</sup>.

---

<sup>2</sup> C. CASTRONVO, *Manuale di diritto privato europeo*, Volume 2, Giuffrè, Milano, 2007, 521.

<sup>3</sup> "Naturalmente più a lungo i rapporti commerciali internazionali dureranno maggiore sarà il rischio di un mutamento di circostanze, che possono rendere l'esecuzione della prestazione di una delle parti assai più onerosa, rispetto all'equilibrio economico iniziale del contratto, che tali mutate circostanze vengono a sconvolgere." A. FRIGNANI, *Factoring, Leasing, Franchising, Venture capital, Leveraged by-out, Hardship clause, Countertrade Cash and carry, Merchandising*, Giappichelli, Torino, 392.

<sup>4</sup> U. DRAETTA, *Les Clauses de Force Majeure at de Hardship dans Les Contrats Internationaux* pag in *International Business Law Journal* 2002, No 3-4, 347.

<sup>5</sup> H. VAN HOUTTE, *Changed Circumstances and Pacta Sunt Servanda* in Gaillard ed. *Transnational Rules in International Commercial Arbitration*, ICC Publ. Nr. 480, Paris 1993, 4, in <http://www.translex.org/117300/>.

In merito occorre avvertire che questa Tesi, per evidenti ragioni d'economia euristica, dovrà giocoforza restringere il proprio campo d'indagine, focalizzandosi sui molteplici, complessi e variegati aspetti connessi al perimetro concettuale dell'*hardship*, pur non dimenticando, per quanto pertinente ed opportuna, l'analisi *de plano* delle questioni legate ai casi di forza maggiore.

È notorio come la locuzione "*hardship*", descrittiva d'un fenomeno d'importanza crescente nell'ambito della contrattualistica internazionale e tendenzialmente utilizzata nella sua versione inglese, stante la difficoltà d'individuare vocaboli corrispondenti in altre lingue, indica uno squilibrio economico, di natura funzionale del sinallagma contrattuale, che rende ad una della parti eccessivamente oneroso l'adempimento della prestazione dedotta in contratto, a seguito del mutamento delle circostanze sulla base delle quali le parti medesime erano state indotte a prestar il proprio consenso. Il *bouleversement*, per essere rilevante deve, altresì, esser cagionato da un evento impreveduto ed imprevedibile, oltre che estraneo alla sfera di controllo delle parti.

Qualora siffatti episodi si verificano, i contraenti, nella maggioranza dei casi, non hanno interesse alla dismissione del contratto, per cui, in linea di massima, si opta per tentare di emendare i termini dell'accordo, in modo tale da ristabilire l'equilibrio dei reciproci obblighi. Il ricorso alla risoluzione è visto, quindi, come *extrema ratio*.

È di fronte a simili evenienze che i contraenti manifestano la necessità di tutelarsi o d'esser tutelati, mediante molteplici soluzioni, alternativamente percorribili, che *in itinere* andremo ad analizzare, non prima di effettuare una preliminare e propedeutica considerazione di base.

Avendo premesso che il fenomeno dell'*hardship* si sviluppa essenzialmente, ancorché non esclusivamente, nell'ambito dei contratti commerciali internazionali, appare opportuno, prima di procedere alla disamina di questo fenomeno e dei rimedi predisposti per fronteggiarlo, andare ad esplorare il contesto fattuale e normativo in cui esso s'è sviluppato.

Il primo passo è quello di definire il concetto di contratto commerciale internazionale, partendo dal presupposto che, per ottenere siffatto risultato sarà indispensabile raffrontare la nozione che dello stesso forniscono, direttamente o

indirettamente, svariati strumenti *lato sensu* normativi del panorama internazional-privatistico.

Focalizzando l'attenzione sull'aspetto dell'internazionalità esso può essere definito come l'accordo tra due o più parti appartenenti a diversi Paesi o, similmente, come quel negozio che instaura una relazione economico-giuridica tra soggetti facenti capo ad ordinamenti diversi. Quindi, si tratta d'un contratto che presenta elementi d'estraneità rispetto ad un singolo ordinamento<sup>6</sup>. Quanto all'elemento della commercialità che caratterizza i contratti qui in esame, esso non ha lo scopo di reintrodurre l'antica distinzione tra transazioni civili e transazioni commerciali in senso stretto, ma, dall'analisi della maggioranza delle fonti prese in esame, si ricava l'idea che questo serva a circoscrivere l'estensione dell'esaminando concetto, escludendo i c.d. *consumer contracts* e limitando, per questa via, l'ambito di riferimento ai soli contratti tra professionisti.

Una volta delineata questa nozione, appare necessario stabilire quali fonti sono chiamate a disciplinarlo. Compito tutt'altro che agevole, dal momento che il *framework* del business internazionale odierno è chiaramente molto variegato<sup>7</sup>.

In primo luogo, l'iniziale risorsa cui far riferimento è, indubbiamente, il contratto medesimo, in ambito internazionale ancor più che in un ambito domestico. In tale contesto, infatti, è diffusa la tendenza ad includere nel regolamento contrattuale clausole che regolamentano le evenienze più diverse, con una pretesa di completezza ed esaustività, generalmente irrealistica<sup>8</sup>.

Non è poi raro riscontrare che degli accorti contraenti si siano premurati di inserirvi un c.d. *pactum de lege utenda*, risolvendo *ex ante*, la problematica dell'individuazione della legge regolatrice della materia. Al contrario, quando una siffatta scelta non è stata compiuta il discorso si complica sensibilmente. In via di prima approssimazione la prima fonte a cui ricorrere per determinare la legge

---

<sup>6</sup> S. CARBONE - R. LUZZATO, *Il Contratto Internazionale*, Torino, 1994; F. GALGANO - F. MARRELLA, *Diritto del commercio internazionale*, Padova, 2004. In senso parzialmente diverso A. DE PAULI - G. CAMPEIS, *Le operazioni del commercio internazionale - Regole giuridiche sostanziali e tutela processuale*, Milano, 2000, 31, 32.

<sup>7</sup> Così R. WAI, *The Interlegality of Transnational Private Law in Law and Contemporary Problems*, 2008, Vol. 71, 110.

<sup>8</sup> In contracts with indicia of internationalism, an actual or inferred choice on questions of applicable law and forum is supposed to bring clarity and certainty to the confusion posed by multijurisdictional overlap". F. JOHNS, *Performing Party Autonomy*, in *Law and Contemporary Problems* Vol. 71, No 3, 2008, 243.

applicabile al contratto, saranno le norme di diritto internazionale privato del foro in cui la controversia, occasionata dal contratto, è stata incardinata.

Purtuttavia, va segnalato come le norme di diritto internazionale privato siano intrinsecamente latrici di un certo grado di incertezza.

La nascita degli Stati nazionali ha, difatti, portato con sé l'esigenza di accentrare a livello statale la produzione del diritto oltre che l'amministrazione della giustizia, segnando il tramonto dello *ius commune*.

Il particolarismo giuridico che n'è conseguito, ha fatto sì che anche le norme di conflitto, di cui si compone il diritto internazionale privato, pur essendo destinate a regolare quei rapporti che presentino elementi d'estraneità rispetto al singolo ordinamento, siano prodotte da ciascuno Stato, con la conseguenza di esser necessariamente difformi, in tutto od in parte, nei vari sistemi giuridici<sup>9</sup>.

Per ovviare a questa difformità, gli Stati hanno spesso redatto convenzioni internazionali con cui si stabiliscono uniformi norme di diritto internazionale privato. Si tratta di convenzioni che si compongono di norme c.d. strutturali, che non stabiliscono discipline a contenuto sostanziale, ma analoghi criteri d'individuazione dell'*applicable law*. Esempio principale di questa categoria, in ambito europeo, è senz'altro la Convenzione di Roma del 1980 sulla legge applicabile alle obbligazioni contrattuali, oggi quasi integralmente sostituita dal Rome I Regulation.

Diverse da ciò sono, poi, le convenzioni internazionali di diritto uniforme, in cui norme di natura sostanziale disciplinano in modo analogo, in tutti gli Stati firmatari, determinate materie. Così fa, ad esempio, l'*United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*, in materia di compravendita internazionale di beni mobili.

Malgrado ciò, essendo inverosimile, pur non di meno, immaginare di redigere convenzioni di diritto internazionale privato afferenti ad ogni possibile ramo del diritto, tale strumento, benché utile, non risolve ogni inconveniente<sup>10</sup>. Per questo

---

<sup>9</sup> F. BORTOLOTTI, *Il contratto internazionale. Manuale teorico-pratico*, CEDAM, 2012, 34.

<sup>10</sup> "L'ordinamento giuridico potrebbe rinunciare all'introduzione di regole di questo tipo (i.e. norme dispositive n.d.r.) se fosse ipotizzabile che le parti stesse prevedano pattuizioni contrattuali che consentano di individuare i loro diritti in presenza di qualunque patologia della prestazione. In tal caso, il diritto dei contratti potrebbe limitarsi ad una sola frase "*pacta sunt servanda*" Tuttavia la conclusione di

motivo, tra le fonti dei contratti commerciali internazionali si trovano anche strumenti regolatori di fonte non statale. Questi strumenti, tra cui possono annoverarsi i Principles of European Contract Law e gli Unidroit Principles of International Commercial Contract, si caratterizzano per la loro natura non cogente. Essi, che costituiscono un icastico esempio della *soft law*<sup>11</sup>, sono nati per rispondere alle necessità degli operatori del commercio internazionale, spesso non soddisfatte delle risoluzioni proposte da fonti statali o interstatali, rappresentando il frutto del lavoro di alcuni dei giuristi più autorevoli del settore. Mancando di una *binding nature*, essi saranno osservati per autonoma volontà dei contraenti e fintantoché continueranno ad essere in linea con le loro istanze. Questa tipologia di fonti presenta due indiscussi vantaggi: da una parte esse riescono a proporsi come disposizioni di tipo armonizzato, rendendo più agevole a coloro che intraprendono transazioni con partner stranieri, relazionarsi sulla base d'un contesto regolamentare analogo e precipuamente pensato per le transazioni *cross-border*; dall'altra, essendo redatte in una cornice non statale, non sono soggette, né ai profondi retaggi culturali cui qualsivoglia ordinamento è immancabilmente legato, né tanto meno alle pressioni ed alle ingerenze d'ogni legislatore nazionale. Ovviamente, ciascun giurista, formatosi all'interno del *framework* accademico e legislativo del proprio Paese, non potrà mai spogliarsi del tutto delle categorie giuridiche alle quali è avvezzo, ma, allo stesso tempo, trovandosi in un ambito transnazionale, si appropcherà al lavoro in modo senz'altro più aperto.

Conclusa questa Prima parte della nostra analisi, la Seconda si occupa del tema centrale della ricerca: oltre all'analisi fattuale ed alla descrizione del fenomeno, sono contestualmente e succintamente analizzate le *hardship clause*.

Esse rappresentano lo strumento a disposizione delle parti per proteggere i contratti, essenzialmente di lunga durata, dagli effetti di cambiamenti imprevedibili al di fuori dal controllo dei contraenti che potrebbero mettere a

---

contratti contenenti pattuizioni prive di lacune è molto impegnativa.”. H. KÖTZ- S. PATTI, *Diritto Europeo dei Contratti*, Giuffrè, Milano, 2006, 15.

<sup>11</sup> Per un' analisi sui Principi Unidroit e Principles of European Contract Law quali emblematici esempi di soft law nei contratti commerciali internazionali V. L. MEYER, *Soft Law for Solid Contracts? A Comparative Analysis of the Value of the Unidroit Principles of International Commercial Contracts and the Principles of the European Contract Law to the Process of Contract Law Harmonization*, in *Denver Journal of International Law and Policy*, Vol. 34, No. 1, 2006, 119-144.

repentaglio l'equilibrio tra prestazione e controprestazione, sulla base del quale le parti avevano prestato il proprio consenso. Le suddette clausole fronteggiano, in modo dinamico, eventi impreveduti ed inevitabili con la normale diligenza, cercando di adattare i termini del contratto, in modo d'eliminare gli effetti pregiudizievoli prodotti dall'evento perturbativo, cosicché l'esecuzione del contratto possa proseguire ridistribuendo in maniera equa tra le parti il maggior onere che tale accadimento avrebbe, invece, interamente accollato ad una sola delle parti<sup>12</sup>.

Queste generalmente si compongono di due parti definite, secondo la terminologia francese, *hypothèse* e *régime*.

La prima, o *hypothèse*, contiene la descrizione delle circostanze e degli effetti che le medesime producono sul contratto, al ricorrere delle quali le parti intendano ricollegare le conseguenze giuridiche da loro volute, esposte invece nella seconda o *régime*<sup>13</sup>.

La prima contromisura al verificarsi dell'*hypothèse* è, di norma, l'adattamento del contratto e (solo in subordine) la risoluzione dello stesso.

Se l'aspetto positivo delle clausole *de qua* è quello di consentire alla parti di mantenere sotto la propria sfera di controllo anche un momento patologico del contratto, dall'altro lato esse possono finire con l'approntare una tutela solo nei confronti del contraente "forte".

Meno semplice sarà, invece, comprendere quali saranno le sorti del contratto affetto dall'*hardship*, qualora non sussistano le summenzionate clausole.

A questo punto, centro nodale della trattazione diverrà la disciplina dell'*hardship* contenuta nei principi Unidroit. Difatti, va chiarito come la portata innovativa di questo specifico strumento, anche solo limitatamente all'*hardship*, sia dirompente.

Tramite esso, infatti, le Parti dispongono, sulla scia di quanto verificatosi nella prassi, per la prima volta di norme *ad hoc* per la regolamentazione del fenomeno,

---

<sup>12</sup> A. A. MONTAGUE, *Hardship Clauses*, in International Business Lawyer, International Bar Association (UK), 1985, Vol. 13, 135.

<sup>13</sup> M.FONTAINE-F.DE LY *Droit des contrats internationaux.Analyse et rédaction de clauses*, Bruylant,2003,476

elevandolo a concetto autonomo e distinto da nozioni affini, come ad esempio la *force majeure*.

Nel redigere le norme sull'*hardship*, i redattori hanno perseguito l'intento di trovare un punto d'equilibrio nel permanente conflitto tra i principi *pacta sunt servanda* e *rebus sic stantibus*, cercando di mitigare la tendenza del primo verso l'assolutezza e di comprimere la potenzialità espansiva, pressoché illimitata, del secondo.

I *drafters* hanno ritenuto preferibile scindere la normativa, *latu senso* intesa, in tre disposizioni. Inizialmente, l'articolo 6.2.1 ribadisce il principio dell'obbligatorietà del contratto e, quindi, la rilevanza del *pacta sunt servanda*, prospettando il carattere eccezionale della disciplina sull'*hardship*. Stante gli stringenti requisiti necessari affinché possa configurarsi l'*hardship*, non era una pressante necessità quella di ribadire, in via preliminare, siffatto principio. Tuttavia, nell'economia del testo, ciò non risulta una mera o pleonastica locupletazione, ma contribuisce a fornire in modo icastico una linea ermeneutica.

In *secundis*, l'articolo 6.2.2 definisce il concetto di *hardship*, descrivendolo come l'alterazione sostanziale dell'equilibrio contrattuale, quale conseguenza dell'incremento del costo della prestazione d'una parte ovvero della diminuzione del valore della controprestazione. A tenore della norma in esame, questo disequilibrio deve essere dovuto ad un evento, imprevedibile ed estraneo alla sfera di controllo della parte svantaggiata, accaduto o conosciuto dalla stessa, dopo la conclusione del contratto, purché questa non se ne fosse assunta il rischio. Da ultimo, i principi prendono in considerazione gli effetti dell'*hardship*, e da questa disposizione si evince la *ratio* sottostante la scelta d'inserire le norme sull'*hardship* nel capitolo dedicato all'adempimento.

Se, infatti, si realizzino i presupposti descritti nell'articolo immediatamente precedente, la parte svantaggiata potrà chiedere la rinegoziazione del contratto, per ripristinare l'equilibrio alterato dall'evento perturbativo.

Qualora, poi, questa dovesse fallire, ciascuna delle parti potrà rivolgersi al giudice (inteso come organo giudicante di qualsivoglia metodo di risoluzione delle controversie prescelto dalla parti nel contratto o al momento dell'insorgenza della lite), il quale potrà:



- invitare le parti ad una nuova negoziazione, se ritiene sussistano margini di trattativa;
- emendare il contratto per eliminare lo squilibrio economico;
- risolvere il contratto indicando le condizioni della dismissione e la data da cui considerare sciolto il vincolo; ovvero
- confermare l'accordo nei suoi termini originari (anche se quest'ultima ipotesi è scarsamente condivisibile, dato che la parte svantaggiata sarebbe chiamata ad adempiere la prestazione sopportando un onere eccessivo).

Pur mancando una preferenza esplicitamente espressa nel testo, in realtà, l'adattamento giudiziale del contratto sembra esser la soluzione che i *principles* prediligono.

Ultimata l'analisi delle disposizioni cardine, la disciplina dell'*hardship* viene raffrontata con quella, contenuta nei medesimi principi, sulla *force majeure*. L'*hardship* è infatti un concetto autonomo, anche se affine a quello di *force majeure*. La differenza principale è che in quest'ultimo caso la prestazione non è solo eccessivamente onerosa, ma oggettivamente impossibile.

Qualora si verificano circostanze sussumibili sotto questa fattispecie, non si avrà la modifica del contratto, ma la parte, la cui prestazione è divenuta impossibile, sarà esonerata dell'adempimento della stessa.

Apprezzabile, quindi, la scelta d'evitare d'inserire le due discipline in un'unica disposizione, nonostante la potenziale sovrapposizione dei due concetti in relazione all'*imprévisibilité* ed all'*extériorité* dell'evento perturbante.

Le differenti conseguenze, riconnesse alla *force majeure*, consentono, altresì, di comprendere la ragione per cui questa venga regolamentata nel capitolo relativo all'inadempimento.

Un ulteriore confronto a cui è parso utile fare riferimento è quello con la corrispondente disposizione (i.e. art. 6.111) dei Principi Europei di Diritto dei Contratti<sup>14</sup>; nonché quello con la ICC Hardship Clause 2003, ovvero il modello di clausola di *hardship* predisposto, a beneficio degli operatori, dall'*International Chambers of Commerce*.

---

<sup>14</sup> C. CASTRONOVO, *Principi Europei di Diritto dei Contratti* parte I e II, Giuffrè, Milano, 2001, art 6:111.

Non è possibile dimenticare come, sia i *Principles of European Contract Law*, sia la clausola-modello proposta dalla ICC nel 2003, abbiano tratto ispirazione dai Principi Unidroit. Non si tratta, naturalmente, d'una pedissequa imitazione, ma le influenze sono molteplici ed è, pertanto, parso opportuno mettere in risalto analogie e differenze.

Il capitolo conclusivo è, da ultimo, dedicato ad un'analisi comparatistica, esaminando come, alcuni ordinamenti nazionali affrontino, ed abbiano nel corso del tempo fronteggiato, nel proprio diritto interno la tematica dell'hardship. A tal uopo sono stati selezionati cinque ordinamenti, quali chiari esempi di altrettanti perspicui e caratteristici approcci.

Tra gli ordinamenti presi in esame, in Germania si è sicuramente mostrato di adottare l'approccio più attento, consentendo, prima in via giurisprudenziale ed in tempi recenti grazie ad un'apposita disposizione codicistica, l'adattamento del contratto anche da parte del giudice. Siffatta scelta non deve stupire di certo, posto che i tribunali tedeschi hanno dovuto trovare eque soluzioni alla controversie in materia contrattuale sorte a causa dell'iperinflazione tra le due guerre, all'altrettanto grave inflazione successiva al secondo conflitto mondiale ed alle problematiche conseguenti alla riunificazione delle cd. due Germanie.

Su un fronte diametralmente opposto si colloca l'ordinamento francese, nel quale una giurisprudenza civilistica quasi granitica, ha negato la possibilità di modificare il contratto per adattarlo ai mutamenti sopravvenuti delle circostanze.

Il principio, espresso dall'art 1134 del Code Civil, secondo cui le convenzioni legalmente formate hanno forza di legge tra le parti, è risultato sempre preferito.

Contrariamente s'è mossa, invece, la giurisprudenza amministrativa, la quale ha fatto propria la *théorie de la imprévision*, consentendo l'adattamento del contratto, sulla base d'una prioritaria esigenza di preservare il pubblico interesse.

Si è registrata solo, in anni recenti, qualche tenue, quanto non frequente, apertura della *Cour de Cassation*, nonché tre progetti di riforma del Codice civile, con l'obbiettivo, tra gli altri, d'introdurre una norma che consenta, nelle varie declinazioni assunte nelle diverse proposte riformatrici, la modifica del contratto a fronte del mutamento sopravvenuto delle circostanze.

Del tutto peculiare, poi, l'approccio degli ordinamenti di *common law*. L'ordinamento inglese consente, infatti, la *termination* del contratto, e si veda bene non la modifica dello stesso, solo nel caso di *frustration of purpose*, ovvero sia quando per effetto di eventi sopravvenuti, il contratto originario si è tramutato in un accordo del tutto diverso; sarebbe quindi irrilevante l'eccessiva onerosità sopravvenuta.

L'ordinamento statunitense adotta una linea meno inflessibile rispetto a quello della madrepatria, elaborando la *doctrine of commercial impracticability*.

Questa teoria prende in considerazione le ipotesi di prestazioni che non sono impossibili da un punto di vista oggettivo, ma il cui adempimento richiede un sacrificio irragionevole, tale da poter considerare l'obbligazione giuridicamente inesigibile.

Essa venne codificata nelle UCC, ed il commento ufficiale di quest'ultimo consente, in linea di principio, l'*adjustment* del contratto. Tuttavia, possiamo notare come i giudici statunitensi abbiano raramente fatto ricorso a tale facoltà.

Una soluzione ancora diversa è quella offerta dal nostro Codice Civile all'art 1467, inserito già dal legislatore del '42.

La norma disciplina le ipotesi in cui l'obbligazione assunta sia divenuta eccessivamente onerosa per una della parti dopo la conclusione del contratto, consentendo a quest'ultima di domandare all'altro contraente la risoluzione del medesimo, per evitare la quale quest'ultimo può offrirsi di modificare il negozio, riportando il rapporto tra le prestazioni entro i limiti dell'alea normale del contratto, ovvero per ristabilire l'equilibrio originario, se si opta per la soluzione, sicuramente più garantista per la parte svantaggiata, che recentemente è stata avanzata in dottrina e accolta in giurisprudenza.

Ciascuna di queste opzioni presenta indubbiamente vantaggi ed aspetti criticabili, ma rispecchia il bilanciamento d'opposti interessi che ogni ordinamento ha ritenuto più adeguato al proprio contesto.

Per tale ragione nessun modello può risultare preferibile ad un altro.

Tuttavia, è innegabile che, benché questa “babele giuridica”<sup>15</sup>, come l’ha definita Bortolotti, non si confaccia alle istanze dei protagonisti della scena del business internazionale, ciò può contribuire, in sinergia col meritorio ed eterogeneo lavoro diuturno dei molteplici operatori del diritto, ad una più efficace ed adeguata risoluzione *tailormade* ed *up-to-date* della complessa ed affascinante tematica *in itinere* della *clause hardship*, che ha costituito l’oggetto privilegiato della presente Tesi.

---

<sup>15</sup> F. BORTOLOTTI, *Diritto dei Contratti Internazionali: Manuale di Diritto Commerciale Internazionale*, CEDAM, Padova, 1997, 3.