

# INDICE

*pag.*

## CAPITOLO PRIMO

LA RESILIENZA DEL CONTRATTO, TRA RELAZIONALITÀ E INCOMPLETEZZA. DAI MUTUI SUBPRIME A SARS-COV-2 (CORONAVIRUS)	1
---	---

## CAPITOLO SECONDO

TEMPO, RELAZIONALITÀ E INCOMPLETEZZA	7
--------------------------------------	---

1. Relazioni contrattuali solcate dal tempo tra relazionalità e incompletezza	7
2. Aspetti relazionali ed etero-regolamentazione del contratto	11
2.1. La critica alla dottrina classica e neoclassica del contratto	11
2.2. I fondamenti della <i>relational contract theory</i>	15
2.3. Società e contratto: le <i>common contract norms</i>	17
2.3.1. <i>Role integrity</i>	19
2.3.2. <i>Reciprocity</i>	20
2.3.3. <i>Effectuation of consent</i>	21
2.3.4. <i>Implementation of planning, flexibility e contractual solidarity</i>	22
2.3.5. <i>Linking norms, power norms, proprietary of means e harmonization with the social matrix</i>	24
2.4. Norme contrattuali tipicamente <i>discrete</i> e norme <i>contrattuali</i> tipicamente <i>relational</i>	24
2.5. Relazionalità, flessibilità e continuità	26
3. Critiche, unicorni e impiego della teoria dei <i>relational contracts</i> nel diritto dei contratti	30

	<i>pag.</i>
4. Negoziazione, incompletezza e tempo	32
4.1. I difetti economici della negoziazione	32
4.1.1. Costi transattivi	33
4.1.2. Asimmetrie informative	40
4.1.3. Razionalità limitata	44
4.2. L'incompletezza	51
4.2.1. Lacune economiche	51
4.2.2. Lacune giuridiche	53
a) <i>Majoritarian default rule</i> e <i>penalty default rule</i>	55
b) <i>Tailored default rule</i> e <i>non-enforcement default rule</i>	57
c) La «vischiosità» delle <i>default rules</i>	60
d) <i>Default rules</i> e contratti relazionali	61
4.2.3. La combinazione di lacune economiche e lacune giuridiche	63
4.2.4. Volontarietà e involontarietà nell'incompletezza contrattuale	65

## CAPITOLO TERZO

### RIMEDI ALL'INCOMPLETEZZA ED EMERSIONE DELLA RELAZIONALITÀ NEL DIRITTO DEI CONTRATTI 67

1. La posizione delle <i>default rules</i> del nostro ordinamento, tra tradizione e innovazione	68
2. Incompletezza e relazionalità nel diritto dei contratti: mutamenti dello <i>status quo</i> e della situazione economico-patrimoniale dei contraenti	69
3. Le sopravvenienze. Rimedi di legge e contrattuali	73
3.1. Sopravvenienze imprevedibili	73
3.1.1. Onerosità eccessiva e (im)prevedibilità degli eventi di cui all'art. 1467 c.c.	76
3.1.2. Il declinarsi del rimedio per l'incompletezza del contratto di cui all'art. 1467 c.c.	85
3.1.3. La diffusa insoddisfazione per gli effetti economico-giuridici dell'art. 1467 c.c.	89
a) Il potere di revisione dell'accordo sotteso all'art. 1467 c.c.	91
b) L'obbligo di rinegoziazione <i>ex art.</i> 1467, III comma, c.c.	92

	<i>pag.</i>
c) L'intreccio tra l'art. 1467 c.c. e l'art. 1664 c.c. Inversione del rapporto di genere a specie e analogia	94
d) Una (possibile) funzione economica dell'art. 1467 c.c. (?)	99
3.1.4. Questioni giuridiche e diseconomie che conseguono alle tesi tradizionali	100
a) L'inefficienza del generale declinarsi del rimedio <i>ex art.</i> 1467 c.c. Impossibilità di sospendere la prestazione e processo civile	101
b) Argomenti contrari al preteso obbligo di rinegoziare <i>ex art.</i> 1467, III comma, c.c.	103
c) Ambito di applicazione ed inefficienze legate ai pretesi rapporti tra l'art. 1467 c.c. e l'art. 1664 c.c.	105
d) Aporie legate alla rinvenuta funzione economica d'incentivo alla rinegoziazione	112
3.1.5. La dimensione stragiudiziale dell'art. 1467 c.c. e lo <i>ius variandi</i> del creditore in presenza di sopravvenienze rilevanti. Un rimedio più efficiente per l'incompletezza del contratto	115
a) L'art. 1467 c.c. quale <i>ius variandi</i> «informato»	116
b) L'efficienza economica dello <i>ius variandi</i> «informato»	120
3.2. Le sopravvenienze (im)prevedibili ma ignorate dal contratto incompleto (ed irrilevanti per il formante legale?): la rinegoziazione imposta e la revisione giudiziale quale incentivo al rispetto di norme relazionali	125
3.2.1. L'obbligo di rinegoziazione tra sopravvenienze «tipiche» e «atipiche»	125
3.2.2. Critiche. Concorso e sovrapposizione di regole operazionali	131
3.2.3. Critiche. L' <i>enforcement</i> dell'obbligo di rinegoziare	132
3.2.4. La recente regola operativa su obbligo di rinegoziazione ed <i>enforcement</i> . Ricostruzione e critica	134
3.2.5. Effetti (dis)economici e aspetti relazionali della regola operativa	141
3.3. Le sopravvenienze (im)prevedibili e governate dal contratto	145
3.3.1. La clausola sulla rinegoziazione: struttura e rapporti con la revisione giudiziale. Aspetti relazionali	145
3.3.2. Etero-completamento del contratto	150

	<i>pag.</i>
a) Modelli di intervento del terzo	151
b) Arbitraggio, arbitrato e perizia	152
c) Effetti economici e aspetti relazionali dell'etero-completamento	159
3.3.3. Completamento unilaterale del contratto	163
a) Arbitraggio di parte	164
b) Modificazioni unilaterali tra variazioni e specificazioni	165
c) (segue). Le specificazioni e le ipotesi di confine	165
d) (segue). Le variazioni unilaterali	169
e) (segue). Effetti economici e aspetti relazionali	170
3.3.4. L'adeguamento del contenuto del contratto con meccanismi automatici	174
4. I mutamenti della situazione economico-patrimoniale dei contraenti	176
4.1. L'autotutela di cui all'articolo 1461 c.c.	177
4.2. (segue). Effetti economici e aspetti relazionali	180

## CAPITOLO QUARTO

EMERSIONE DELLA RELAZIONALITÀ NELLA DISCIPLINA DELLA CRISI D'IMPRESA. VERSO UN «DIRITTO DEI CONTRATTI DELLA CRISI»	183
1. L'emersione di aspetti relazionali nell'evoluzione della disciplina della risoluzione della crisi di impresa	183
2. Crisi, insolvenza e relazionalità	192
3. Incentivi alla rinegoziazione, efficienza ed «effetti relazionali» sugli accordi di composizione della crisi	196
3.1. (segue). La flessibilità nel tempo	197
3.2. (segue). L'esonazione da azione revocatoria	200
3.3. (segue). La protezione del patrimonio dell'impresa e l'estensione degli effetti degli accordi verso i terzi	201
3.4. (segue). Gli incentivi premiali	206
4. Verso un «diritto dei contratti della crisi d'impresa» e un «diritto civile della crisi d'impresa»	207

pag.

## CAPITOLO QUINTO

RELAZIONALITÀ, INCOMPLETEZZA E INNOVAZIONI  
AL CONTRATTO. MODIFICAZIONE V. NOVAZIONE 213

1. Le conseguenze di relazionalità e incompletezza sul contratto 213
2. Gli effetti giuridici di completamento e adeguamento del contratto 214
  - 2.1. La rinegoziazione che importa novazione 215
    - 2.1.1. La novità per oggetto o titolo. L'*aliquid novi* 216
      - a) Novazione reale 216
      - b) Novazione causale 220
    - 2.1.2. L'*animus novandi*. Intenzione espressa e intenzione implicita 221
    - 2.1.3. Rapporto tra *animus novandi* e *aliquid novi*. Le regole operazionali 228
      - a) Premessa 228
      - b) La prevalenza dell'*aliquid novi* 231
      - c) La prevalenza dell'*animus novandi* – previsione espressa 232
      - d) La prevalenza dell'*animus novandi* – esclusione espressa 235
      - e) Le critiche alla teoria della prevalenza dell'*animus novandi* 236
      - f) Le regole operazionali 238
    - 2.1.1. Conclusioni (anche relazionali) sul carattere dominante dell'*animus novandi* e sull'*aliquid novi* 240
  - 2.2. La rinegoziazione che importa modificazione del contratto 247
  - 2.3. I meccanismi automatici ed unilaterali di riempimento 250

## CAPITOLO SESTO

LA SORTE DELLE GARANZIE. ESTINZIONE,  
«MANTENIMENTO» E AZIONE REVOCATORIA 255

1. Novazione ed estinzione delle garanzie 255
2. Novazione di obbligazioni in solido ed estinzione delle garanzie 259
3. Il «mantenimento» delle garanzie e l'azione revocatoria. Le disconomie 263

	<i>pag.</i>
CAPITOLO SETTIMO	
CONCLUSIONI. IL CONTRATTO RESILIENTE. RELAZIONALITÀ, MODIFICAZIONI E CONSERVAZIONE DELLE GARANZIE	265
CAPITOLO OTTAVO	
PASSAGGIO AL FUTURO. DAL CONTRATTO RESILIENTE ALL' <i>EQUITY</i> PASSANDO PER IL DEBITO. UN IMPEGNO PER LE GENERAZIONI CHE VERRANNO	269
<i>Bibliografia</i>	277