

La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato

Rischi legali Contratti: le 10 regole salva affari

Casadei e Uva — a pag. 6

SPECIALE CORONAVIRUS
I rischi legali

È partita la revisione su tutti gli impegni assunti per il futuro con clienti e fornitori
Per chi non riesce ad adempiere corsia preferenziale della mediazione al posto dei tribunali

Contratti al check up Un decalogo anti liti

Pagina a cura di
Marta Casadei
Valeria Uva

Una mappatura completa di tutti i contratti commerciali e di servizio attivi per capire come muoversi se l'emergenza da coronavirus dovesse protrarsi a lungo. Dopo aver più o meno "messo in sicurezza" o rinegoziato i rapporti commerciali bloccati nei primi giorni del lockdown, ora le aziende guardano oltre.

«È partita una diligenza su tutti i contratti in essere con clienti e fornitori - racconta Martina Lucenti, socia dello studio legale Portolano Cavallo che ha messo a punto un decalogo per svolgere questa attività (si veda a fianco). «L'obiettivo è capire se contengono già clausole specifiche sulla forza maggiore - aggiunge - o se occorre far riferimento alle norme previste dall'ordinamento, italiano o straniero, perché i rimedi per chi non riesce a portare a termine i propri impegni possono essere molto diversi nei vari sistemi giuridici». In pratica le società, soprattutto quelle più strutturate, stanno esplorando tutti gli scenari, compresi quelli peggiori e vogliono vedere in che posizione, di forza o di debolezza, si trovano rispetto a partner e clienti.

«Gli avvenimenti straordinari che si stanno verificando in questo periodo - spiega Enrico Vergani, of counsel e membro della task force Covid-19 di BonelliErede - porteranno le aziende a inserire nei contratti clausole che tengono conto di un'ampiezza maggiore di eccezioni. Non solo calamità naturali ed eventi catastrofici, ma anche epidemie, come quella che stiamo vivendo». Perché il punto è che una definizione puntuale della «forza maggiore» non è possibile a priori.

E in effetti le situazioni che gli studi hanno affrontato in questi giorni sono le più varie. Dalla grande azienda non più in grado di eseguire rapidamente pagamenti

complessi con i dipendenti tutti in smart working, alla campagna pubblicitaria già pagata destinata alle vie dello shopping a Milano, che però di fatto nessuno ha visto. Fino ai ritardi nella consegna delle merci che arrivano via

mare, per il "cordone sanitario" che in qualche caso ha avvolto i porti italiani. Distrarci nella matassa dei divieti dei Governi, obblighi e responsabilità di singoli e aziende non è facile e, soprattutto ricorda Lucenti «è un esercizio che va compiuto caso per caso, contratto alla mano, perché nel nostro ordinamento non c'è una definizione dettagliata di cosa si intenda per forza maggiore».

I rapporti internazionali

Tutto è ancora più complicato per i contratti con fornitori e partner stranieri. «Sono spesso disciplinati dalla legge inglese - continua Vergani - che non permette un'interpretazione elastica delle clausole: ci sono commentatori britannici ancora scettici di fronte all'applicazione della forza maggiore alla situazione attuale, se nel contratto non viene menzionata un'epidemia e dei divieti imposti dallo Stato per farvi fronte». Il problema dei regolamenti internazionali colpisce in particolar modo il turismo: «Abbiamo tour operator italiani con prenotazioni cancellate, che non sanno come gestire le restituzioni perché si trovano in una catena di rapporti anche con società oltre oceano» conferma Oscar Podda, socio dello studio Nunziante Magrone.

Gli strumenti

La parola d'ordine nei rapporti commerciali



LO SCUDO ASSICURATIVO
Allo studio polizze contro i rischi da inadempimento che possano coprire anche le situazioni di epidemia e pandemia



ACCORDI INTERNAZIONALI
Situazione intricata per i rapporti con partner stranieri: spesso è difficile individuare le regole da applicare per chi non riesce ad adempiere



è: «Rinegoziare». «Non si possono attendere i tempi della giustizia anche nel caso una delle due parti invochi la forza maggiore o l'impossibilità sopraggiunta» avverte Angelo Bonisconi managing partner Cba, che fa l'esempio dei finanziamenti tramite covenant: «Meglio sedersi e rivedere termini, scadenze e impegni piuttosto che litigare e rischiare nel frattempo il default dell'altra parte».

Per chi ha contratti ancora in fase di negoziazione, il decalogo suggerisce di dotarsi in anticipo di un paracadute, stipulando una polizza che copra le perdite da interruzione dell'attività. «Polizze standard di questo tipo di solito escludono virus ed epidemie - avverte in un documento internazionale Hogan Lovells - ma esiste già il precedente Ebola, in cui una copertura simile è stata proposta dai Lloyds».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

ADOBESTOCK



Varietà di casi. Tra quelli affrontati anche i contratti delle affissioni già pagate (con le strade vuote)

DIECI SUGGERIMENTI PER EVITARE LE CAUSE

CONTRATTI GIA' CONCLUSI

Trovare lo spazio per rivedere gli impegni

1. Valutare se possono essere applicate le clausole di eccessiva onerosità sopravvenuta o di impossibilità sopravvenuta
2. valutare se sussistono basi legali per invocare la clausola del mancato adempimento;
3. valutare l'opportunità di rinegoziare il contratto. Ad esempio con l'inserimento di una clausola che regoli la ripartizione dei rischi relativi a eventi impeditivi. Ma attenzione alle normative di settore (ad esempio, il diritto dei consumatori) che potrebbero limitare modifiche nella ripartizione del rischio;
4. agire con la dovuta diligenza, ponendo in essere ragionevoli sforzi per consentire l'adempimento.

CONTRATTI ANCORA IN FASE DI NEGOZIAZIONE

Ripartire i rischi

5. definire la nozione di eccessiva onerosità sopravvenuta e impossibilità sopravvenuta (se opportuno, anche facendo riferimento a un elenco di eventi a titolo esemplificativo);
6. redigere clausole contrattuali che regolino in maniera chiara e completa le conseguenze degli eventi imprevedibili e la ripartizione dei rischi;
7. determinare alcuni obblighi specifici per le parti, che favoriscano l'informazione e l'adozione di azioni per evitare la risoluzione (ad esempio obbligo di preventiva notifica o di osservazione di un periodo di tempo predeterminato, prima della risoluzione, in cui le parti si impegnano ad adottare misure di conservazione del contratto);
8. valutare l'opportunità di stipulare una polizza assicurativa, prestando attenzione a che eventi come le epidemie siano coperti

TUTTI I CONTRATTI

Regole diverse a seconda degli Stati

9. I testo della clausola, o quello oggetto di rinegoziazione, dovrebbe consentire agevolmente di determinare i diritti, gli obblighi, i rimedi e le possibilità di risoluzione delle controversie attribuite alle parti;
10. deve essere prestata particolare attenzione alla legge che regola il contratto (se italiana o straniera), poiché i rimedi sono diversi in ciascun ordinamento

Schede a cura di **Micael Montinari, Livia Petrucci e Luca Tormen**

**LE TUTELE
DEL CODICE CIVILE****1****Articolo 1463**

Cosa prevede
l'impossibilità
sopravvenuta

- Secondo l'articolo 1463 del Codice civile, nei contratti con prestazioni corrispettive, la parte liberata per la sopravvenuta impossibilità della prestazione dovuta non può chiedere la controprestazione, e deve restituire quella che ha già ricevuto, secondo le norme sulla ripetizione dell'indebito.

2**Articolo 1469**

Quando scatta
l'eccessiva
onerosità

- Nei contratti a esecuzione continuata o periodica ovvero a 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 può domandare la risoluzione del contratto, con gli effetti stabiliti dall'articolo 1458.