

I contratti preliminari: io li consiglio perché...

Avv. Alessandro Barzaghi



Sottoscrivere un buon contratto preliminare è garanzia di chiarezza negli accordi e di buon successo di qualsiasi operazione: aperture di punti vendita in testa.

La negoziazione è anticipata nel tempo, è vero: bisogna devolvere il giusto tempo per discutere di tutti i dettagli del definitivo sin da subito. Ma il più delle volte questi dettagli sono fondamentali, e posticipare a un secondo momento questa discussione, quando ormai ciascuna parte ha fatto investimenti e ha riposto ragionevole affidamento sull'operazione, è sconsigliabile e rischioso.

Alcuni ritengono che una lettera d'intenti – in quanto più commerciale – già contenga tutti gli elementi necessari alla firma del contratto definitivo.

Ma certamente questo tipo di documento non può contenere un elemento di fondamentale importanza: per l'appunto, il contratto definitivo! Un preliminare a cui si allegi il testo completo del definitivo ci dà la garanzia, fin dalla sua firma, di evitare sorprese in sede di *closing*.

E poi la lettera di intenti (o "*Head of Terms*" all'inglese) contiene sicuramente la gran parte delle pattuizioni commerciali, ma tralascia clausole giuridiche di importanza fondamentale per l'economia del contratto.

Qualche esempio? Clausole risolutive espresse o diffide ad adempiere? Arbitrato o Tribunale? Legge applicabile? Ed ancora: diritti di recesso, prelazioni, penali?

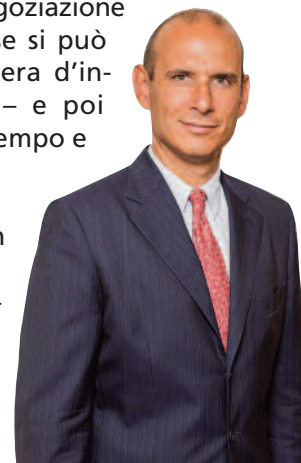
Dunque il consiglio è: un po' più di pazienza all'inizio, tempi un po' dilatati, ma più certezza per la tutela dell'investimento.

Come dicono gli anglosassoni: *better safe than sorry*. A casa nostra: meglio arrossire prima che sbiancare dopo!

I contratti preliminari: io li sconsiglio perché...

Avv. Barzaghi Alessandro

Perché perdere tempo con la negoziazione di un contratto preliminare se si può intendersi con una bella lettera d'intenti – informale e rapida – e poi andare direttamente al definitivo: tempo e soldi risparmiati.



Evitiamo discussioni interminabili in fase di chiusura dell'operazione che rischiano solo di far saltare tutto irrigidendo le posizioni delle parti: quando ci si impegna alla firma di un futuro contratto è sufficiente dettagliare le condizioni commerciali. La stesura in forma completa lasciamola ai legali che se ne occuperanno più avanti, a ridosso delle firme finali.

Nel mondo d'oggi la rapidità è d'obbligo: un approccio operativo impone che con la stretta di mano ci possa essere intesa sui soli punti fondamentali dell'operazione: i dettagli verranno in un momento successivo.

I giuristi minacciano litigi e incomprensioni se ci limitiamo a un "*Head of Terms*", pur dettagliato: ma a ben guardare alla data del *closing* litigi e incomprensioni possono ben nascere, anche in presenza di un contratto preliminare molto completo. Dunque, semmai litighiamo una volta sola!

Da ultimo, andiamo verso un contesto imprenditoriale sempre più dinamico: le cose cambiano, soprattutto quando la data del *closing* è lontana: inutile investire tempo ed energie nella negoziazione meticolosa di testi che, a conti fatti, invecchiano in fretta.

