

## **Contratti scritti bene oggi, contenziosi evitati domani**

Nella vita di un'impresa, i contratti vengono spesso percorsi rapidamente al momento della firma — quando il rapporto commerciale è nella sua fase più promettente — e poi riposti in un cassetto, fino al giorno in cui qualcosa va storto. È proprio in quel momento che la qualità del testo contrattuale fa la differenza tra una situazione gestibile e un contenzioso lungo, costoso e con un esito incerto.

Il contratto come strumento di gestione del rischio

Un contratto non è solo la formalizzazione di un accordo commerciale: è, prima di tutto, uno strumento per allocare i rischi tra le parti. L'articolo 1322 del Codice Civile riconosce alle parti ampia autonomia nel determinare il contenuto del contratto, nei limiti imposti dalla legge — un'autonomia che è anche un'opportunità, perché permette di disciplinare in anticipo le situazioni più delicate: cosa succede se una delle parti non adempie, cosa succede se le circostanze cambiano, come si gestisce la fine del rapporto.

Le clausole che, nella pratica, vengono trascurate più spesso — e che invece diventano decisive in caso di controversia — riguardano tipicamente: le condizioni e i termini di recesso, le conseguenze dell'inadempimento (anche attraverso clausole penali, disciplinate dall'articolo 1382 del Codice Civile), la disciplina della risoluzione per inadempimento (articolo 1453 e seguenti del Codice Civile), e — per i rapporti con controparti non italiane — la legge applicabile e il foro competente.

Perché l'esito di un contenzioso è spesso incerto

Quando un contratto è scritto in modo generico, o quando alcune situazioni non sono state previste, la loro soluzione viene affidata all'interpretazione del giudice, sulla base dei criteri previsti dagli articoli 1362 e seguenti del Codice Civile — a partire dalla ricerca della comune intenzione delle parti. Questo significa che il risultato dipende da come il giudice interpreta un testo che, spesso, le parti stesse interpretano in modo diverso.

Un contenzioso che nasce da un'ambiguità contrattuale non è quindi solo lungo e costoso: è anche imprevedibile. E l'incertezza sull'esito ha un costo che si riflette sulla gestione dell'impresa per tutta la durata della controversia — basti pensare alle conseguenze sui rapporti con clienti, fornitori o partner, e alla necessità di costituire riserve prudenziali in bilancio per i rischi da contenzioso in corso.

Prevenire è più semplice (ed economico) di quanto si pensi

La revisione di un contratto prima della firma — o la verifica periodica dei contratti già in essere, soprattutto quelli che regolano rapporti di lunga durata — richiede in genere un impegno limitato, soprattutto se confrontato con i costi, i tempi e l'incertezza di un contenzioso. Non si tratta di "complicare" un accordo, ma di renderlo più chiaro per entrambe le parti: un contratto ben scritto riduce le occasioni di disaccordo anche quando il rapporto commerciale procede senza intoppi.

## In sintesi

La qualità della redazione contrattuale è uno degli investimenti più sottovalutati nella gestione del rischio d'impresa. Dedicare attenzione ai contratti — in particolare a quelli che regolano i rapporti più importanti o di maggiore durata — significa riservarsi, in caso di disaccordo futuro, la possibilità di gestire la situazione partendo da una base chiara, invece che da un testo che lascia spazio a interpretazioni divergenti.

Questo articolo ha finalità informativa generale e non costituisce un parere legale. Ogni rapporto contrattuale presenta caratteristiche specifiche che richiedono una valutazione individuale.

Avv. Cristian Sinigaglia  
Studio Legale Sinigaglia – Legnago (VR)