

# Blocco di Hormuz, contratti sotto stress

DIARIO LEGALE

di Massimiliano Carbonaro

**L'emergenza.** Gli studi legali sono al fianco delle imprese su cui pesano gli effetti del conflitto in Iran. Richieste consulenze sull'applicabilità delle clausole di forza maggiore e per rinegoziare gli accordi. Nelle nuove intese tempi di esecuzione più elastici

Massimiliano Carbonaro

**G**li effetti della guerra in Iran, con il blocco dello stretto di Hormuz, non stanno investendo solo le imprese che operano nell'energia o nei trasporti, ma si stanno estendendo a tutta la catena logistica e, più in generale, sia alle imprese italiane importatrici che a quelle esportatrici.

Tanto che molte realtà si stanno rivolgendo agli studi legali per chiedere consulenze su diversi aspetti, mentre è in atto una sorta di stress test per la contrattualistica.

«La situazione di incertezza che stiamo vivendo si riflette sui contratti di appalto, fornitura o approvvigionamento – spiega Francesca Morra, partner di Herbert Smith Freehills Kramer –. Già dal Covid in poi abbiamo sviluppato una grande attenzione nell'analizzare le clausole di forza maggiore, ma oggi emerge con forza anche il tema dell'allocation dei rischi nei nuovi contratti che vengono stipulati, che richiede un livello di dettaglio e di approfondimento elevato».

Al centro delle richieste fatte agli studi legali c'è quindi innanzitutto l'analisi dell'operatività delle clausole di forza maggiore inserite nei contratti che, a fronte di eventi imprevedibili o straordinari, esonerano l'operatore in difficoltà o impossibilitato a portare a termine gli impegni presi.

Oltre ai rischi legati all'inadempimento, è aumentata l'incertezza sui tempi di esecuzione dei contratti, anche per l'intensificazione dei controlli doganali. Tanto che nelle negoziazioni dei nuovi accordi si cerca una maggiore flessibilità nelle tempistiche rispetto al passato.

L'incertezza incide persino sul mercato M&A, perché rende più complessa la valorizzazione delle imprese.

«Io seguo un gruppo che si occupa di stoccaggio e trasporto del gas e per noi la situazione non è ancora critica – spiega Andrea Colantoni, partner di Lipani Legal & Tax –, anche perché la primavera è un periodo in cui la richiesta è contenuta rispetto al resto dell'anno. L'applicabilità delle eventuali cause di forza maggiore sarà comunque valutata caso per caso e contratto per contratto. Guardando al medio periodo, mi aspetto un aumento del contenzioso in autunno, come è già avvenuto negli anni 2022 e 2023, quando si è registrata la crescita delle liti legate all'impennata dei costi dell'energia e del gas».

Va detto che in molti casi le clausole di forza maggiore sono difficilmente attivabili. I legali allora guardano alle norme legate all'eccessiva onerosità sopravvenuta, che possono giustificare una revisione dei contratti. «Gli strumenti da adottare possono variare a seconda dell'industry – afferma Fabio Ambrosiani, partner di WST –. La lezione che emerge da questa situazione è però che le imprese italiane non sono ancora sufficientemente abituate a prestare attenzione alla redazione di clausole contrattuali che tutelino contro situazioni emergenziali di questo genere, nonostante le esperienze recenti che abbiamo dovuto affrontare, dal Covid al conflitto in Ucraina. Il vero tema è riuscire a tutelarsi di fronte a eventi straordinari e non prevedibili».

Peraltro, i problemi non riguardano solo le merci in transito e già partite al momento dello scoppio delle ostilità. «Adesso assistiamo al blocco delle richieste, con un danno economico per chi movimentava le merci o per chi vende – commenta Francesca Placidi, counsel di Pirola Pennuto Zei & Associati –. Siamo coinvolti nella ricerca di vie alternative e di nuovi fornitori che possano soddisfare le richieste senza violare i diritti di esclusiva o la trade compliance. Ma qui si innesta anche un rischio geopolitico, legato all'individuazione di altre rotte e di altri fornitori, dato che ci sono nu-

merosi Paesi a cui sono applicati regimi sanzionatori».

Nei fatti il calo delle richieste, dovuto proprio alle difficoltà di far arrivare le merci a destinazione, mette in difficoltà l'export italiano. E le imprese che cercano una soluzione guardando ad altre destinazioni hanno il timore di essere esposte anche a violazioni di natura sovranazionale: «Da un lato, occorre comprendere preliminarmente l'eventuale esposizione a violazioni di natura penale – commenta Andrea Puccio, founding partner dello Studio Puccio Penalisti Associati –, dall'altro bisogna condurre una verifica preventiva e introdurre

**L'incertezza si riflette anche sul mercato M&A perché rende complessa la valorizzazione delle realtà in gioco**

una serie di controlli che investono tutta la filiera. Occorre, quindi, rafforzare il sistema di compliance interno, che si deve estendere lungo tutta la supply chain». Sotto esame sono infatti la catena di forniture, l'utilizzo che può essere fatto di un determinato prodotto, le misure restrittive dell'Unione europea verso alcuni Paesi.

«Le imprese nostre clienti ci coinvolgono su diversi fronti – conclude Giulio Maticchioni, associate, B&C Legal Corporate –: chiedono il nostro intervento per non rimanere schiacciati dall'aumento dei prezzi dei prodotti e dai vincoli contrattuali previsti con i partner commerciali. Così, stiamo lavorando al fianco di alcuni clienti per individuare un compromesso tra le parti negoziali. In altri casi cerchiamo di mettere a terra quanto i manager hanno deciso e di tradurlo in termini legali efficaci per tutti».

Gli strumenti

1

LA GIUSTIFICAZIONE

**Clausole di forza maggiore**

A fronte di eventi imprevedibili o straordinari possono essere fatte valere le clausole di forza maggiore inserite nei contratti, che esonerano l'operatore in difficoltà ad adempiere.

2

LA RINEGOZIAZIONE

**Eccessiva onerosità**

È il Codice civile a prevedere la possibilità di risolvere o rinegoziare il contratto per eccessiva onerosità sopravvenuta.

3

NEI CONTRATTI

**Tempistiche flessibili**

Per le imprese è complesso rispettare i tempi pattuiti anche per l'intensificarsi dei controlli doganali. Nei nuovi contratti sono negoziate tempistiche di esecuzione più elastiche.

4

LE ALTERNATIVE

**Nuove destinazioni**

Le imprese stanno cercando nuove destinazioni ma occorre valutare i rischi geopolitici, visto che sono numerosi i Paesi colpiti da sanzioni.

# OTTIENI LIQUIDITÀ SENZA LIQUIDARE I TUOI INVESTIMENTI.



Con Fineco puoi richiedere un fido a valutazione immediata sul tuo conto mettendo a garanzia i Titoli e i Fondi che hai in portafoglio, senza disinvestire e senza modificare le tue strategie di investimento.

SCOPRI IL CREDIT LOMBARD.

Con il Credit Lombard puoi accedere a liquidità mantenendo i tuoi investimenti in portafoglio che restano a garanzia del credito secondo le condizioni previste dal contratto. La valutazione immediata è disponibile solo per le prime richieste con importi massimi fino a 100.000 in funzione della capacità reddituale del cliente. I richiedenti devono inoltre rispettare i requisiti anagrafici, fiscali e patrimoniali previsti dalla normativa vigente. Per maggiori informazioni e modalità di attivazione, visitate il sito [www.fineco.com](https://www.fineco.com) o presso i consulenti finanziari abilitati all'offerta fuori sede Fineco.

CHANGE IS GOOD.

FINECO



**CAMILLA GAMBARINI**  
Special counsel nel team Dispute Resolution a Milano di Withers

TREND DEGLI STUDI

**Mix di promozioni e nuovi ingressi**

Nuovi ingressi e promozioni per gli studi legali, a cominciare da Pavia e Ansaldo che ha annunciato l'arrivo di due nuovi soci, Massimo Longo e Gaia Benessia, che andranno a rafforzare rispettivamente le aree litigation e corporate, in linea con il percorso di sviluppo dello studio a livello nazionale e in particolare della sede torinese di cui è responsabile Massimiliano Elia.

Promozioni a nuovi partner o a counsel in GA-Alliance con una serie di nomine che valorizzano il talento interno e rappresentano il coronamento di una crescita. Nel dettaglio lo studio ha nominato nuovi partner per il contributo allo sviluppo dell'area Nord-Est gli avvocati Leonardo Bolla e Giuseppe Dussin. Mentre come counsel sono stati promossi Daniela Fargnoli, Salvatore Rocco, Monica Ronzitti e Vincenzo Volpe, sottolineando la loro visione multidisciplinare orientata ai bisogni articolati dei clienti.

Infine, DLA Piper si rafforza nel real estate con l'ingresso di Federico Passamonti.

L'avvocato si occupa di operazioni straordinarie di acquisizione e sviluppo con particolare focus sulle operazioni di M&A e corporate real estate. Con il suo arrivo la practice arriva a contare cinque partner e 24 professionisti.



**GAIA BENESSIA**  
Nuovo socio di Pavia e Ansaldo