

La revisione per la pandemia

Le griffe fanno rotta su contratti a prova di nuovi imprevisti

Il Covid-19 ha fatto balzare in cima alla lista delle priorità delle aziende del settore moda il tema della contrattualistica. Così gli studi legali sono stati impegnati, da marzo a oggi, in revisioni di contratti esistenti e stipule di nuovi accordi (spesso internazionali) sempre più specifici e dettagliati. Per prevenire situazioni simili a quella vissuta con la pandemia. E futuri contenziosi.

«Le aziende stanno cercando di inserire nei contratti alcune clausole per tutelarsi in caso di aspetti non prevedibili ed eliminare eventuali aree grigie - spiega l'avvocato Gianluca De Cristofaro, partner Lca Studio Legale - soprattutto in quei Paesi, che, diversamente dall'Italia, non hanno un Codice civile cui fare riferimento in assenza di tali clausole». De Cristofaro sottolinea come in questi mesi a prevalere sia stata un'«atteggiamento di mediazione che, in alcuni casi, ha portato alla riscrittura di alcuni contratti, mentre in altri ha condotto a delle negoziazioni». Il Covid-19, sul fronte della contrattualistica, ha accelerato una serie di tendenze: «La prima è la verifica della filiera - continua De Cristofaro - attraverso la revisione dei contratti non solo di fornitura, ma anche di sub-fornitura, in linea con la sempre maggiore attenzione anche alla tracciabilità del prodotto; la seconda è la revisione dei contratti con influencer e testimonial, rafforzando la *morality clause*: ora si chiede a testimonial e, in particolare, influencer di non porre in essere comportamenti, e non veicolarli attraverso i social, contrari alle misure introdotte da Governo e Regioni per limitare la diffusione del contagio o, comunque, pericolosi per la salute».

Che la pandemia abbia portato cambiamenti nel settore - e con essi, nei contratti che legano le aziende - è innegabile: «In concomitanza

con la crisi economica in Grecia, agli studi era stato chiesto di inserire nei contratti clausole che prevedessero un'eventuale ritorno alle valute nazionali - racconta Luca Arnaboldi, managing partner di Carnelutti Law Firm -; oggi viene chiesto l'inserimento di clausole che tutelino da imprevisti come la pandemia oppure clausole *catch all*, che coprono più situazioni».

In concreto, tuttavia, in alcuni ambiti lo scontro potrebbe andare oltre negoziazioni e *redrafting*: «Tutto il canale retail sta soffrendo per le chiusure forzate, che non erano previste nei contratti - continua Arnaboldi -, ma i proprietari esigono i canoni: si è cercato di correre ai ripari, ma i rimedi studiati non sono in grado di riparare il danno. Ci saranno ricadute giudiziarie».

Il Covid-19 ha chiuso i negozi delle griffe in molti Paesi e ha accelerato le vendite online.

Un altro cambiamento che ha avuto riflessi non solo sul business, ma anche sull'attività dei legali: «Alcuni contratti di fornitura sono stati "adattati" alla nuova scena digitale - dice Marco Bisceglia, avvocato di De Bedin&Lee Studio legale, che lavora tra Italia, Germania e Cina - così come alcuni contratti con le aziende della logistica sono stati rivisti per garantire loro condizioni più favorevoli, visto l'incremento del lavoro».

Bisceglia sottolinea anche come i cambiamenti in corso nel settore abbiano contribuito a far nascere l'esigenza di stipulare contratti con attori nuovi: «La promozione dei prodotti si è spostata su canali diversi, dalle vendite in streaming fatte dagli influencer ai branded content nelle serie Tv. Con contratti che disciplinano le nuove partnership».

—Ma.Cas.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

