

Impianti "chiavi in mano" e contratti, cosa è bene sapere

Marco Bertini, avvocato specializzato nella redazione e negoziazione di contratti, spiega i punti su cui fare attenzione al momento della stipula del contratto di acquisto

Quando si vende o si acquista un impianto "chiavi in mano" è bene fare attenzione, adottando alcune cautele per limitare al massimo i relativi rischi. Lo spiega Marco Bertini, avvocato e partner di BMP e Associati - Avvocati e Commercialisti, consulente di associazioni di costruttori di macchine e impianti e specializzato nella redazione e negoziazione di contratti nazionali ed internazionali. L'argomento lo ha trattato al convegno "Blue Refrigeration Economy Convention", dedicato al settore della refrigerazione.

Avvocato Bertini, a proposito di contratti di fornitura di impianti e di garanzia di performance: è sempre necessario stipulare un contratto?

Vorrei sfatare un mito: un contratto può essere concluso anche a parole, purché sia chiaro l'accordo

delle parti sulla prestazione (oggetto della fornitura) e relativa controprestazione (prezzo). La stipula di un contratto scritto rende solo più semplice stabilire quale sia la reale volontà delle parti. Uno degli errori più comuni che mi capita di sentire è il seguente: "Non abbiamo concluso nessun contratto. Ho solo inviato l'offerta via e-mail, il cliente mi ha versato un acconto e noi abbiamo avviato la produzione".

Quindi la risposta è chiaramente affermativa?

Quando si vende o si acquista un prodotto complesso come un impianto, è vitale stipulare un contratto scritto "su misura" per la propria azienda, che evidentemente non può essere quello proposto dalla controparte. In questi casi, infatti, l'oggetto del contratto è quasi sempre un bene di ingente valore economico, quasi sempre realizzato ad hoc per soddisfare le esigenze specifiche di un singolo cliente. Pertanto, è indispensabile adottare soluzioni personalizzate per regolare in maniera adeguata gli aspetti che, a seconda dei casi, assumono maggiore rilevanza.

Ma la complessità del contratto deriva solo dalla complessità del suo oggetto?

No. La stessa struttura del contratto è per sua definizione complessa. In

un contratto di fornitura di impianti, infatti, troviamo quasi sempre la vendita di un insieme di macchinari, la prestazione di una serie di servizi (progettazione, montaggio, addestramento del personale, manutenzione) e l'assunzione di un obbligo di garanzia di funzionamento dell'impianto nel suo complesso. Inoltre, l'esecuzione di tale tipologia di contratto è molto spesso caratterizzata da ritardi, variazioni in corso d'opera, richieste di estensione dei termini e di applicazione di penali, quindi il rischio è dietro l'angolo.

Ma cosa si intende esattamente con l'espressione "chiavi in mano"?

I contratti turnkey (chiavi in mano) o EPCC (Engineering, Procurement, Construction and Commissioning) sono contratti in cui il venditore assume verso l'acquirente un impegno di fornitura "globale" e una corrispondente garanzia di funzionamento di un complesso di macchinari. Ma quando l'impianto deve inserirsi all'interno di una struttura esistente (qual è uno stabilimento già in funzione), il fornitore dipende dall'acquirente per una serie di aspetti di cui quest'ultimo è responsabile: mi riferisco, per esempio, alla predisposizione dei locali secondo le prescrizioni del fornitore, degli allacciamenti,

L'avvocato
Marco Bertini

messa a disposizione di personale ed attrezzature per il montaggio... Tutti questi aspetti devono essere disciplinati nel contratto in maniera estremamente dettagliata e puntuale, per non lasciare spazio a equivoci.

E cosa va detto a proposito della garanzia di performance sugli impianti?

Quando il fornitore ha garantito il raggiungimento di una determinata performance minima, il collaudo "funzionale" costituisce il momento cruciale per accertare se il fornitore abbia adempiuto ai propri obblighi. Il contratto deve quindi definire in maniera puntuale le procedure di collaudo (durata, modalità, personale, materie prime ecc.) e, se predisposto nell'interesse del venditore, prevedere un meccanismo che impedisca al compratore di posticipare senza motivo l'esecuzione del collaudo, soprattutto quando dal suo superamento dipenda l'inizio del periodo di garanzia ed una parte del pagamento. Un altro aspetto cruciale riguarda le conseguenze del

mancato raggiungimento delle performances garantite: di regola, si prevede una riduzione del prezzo in caso di scostamento entro certi limiti, il passaggio di proprietà dell'impianto con riserva ed esercizio dei substitution rights e, molto raramente, la risoluzione del contratto (ipotesi che il fornitore ha interesse ad escludere), quando lo scostamento superi certe soglie massime.

Esistono dei modelli contrattuali standard che le aziende possono utilizzare?

Il contratto "chiavi in mano" di impianti industriali si presta poco a essere standardizzato e, pertanto, è molto difficile strutturare un modello contrattuale che vada bene "per tutte le stagioni". Esistono tuttavia diversi modelli, tra i quali si possono citare il modello di Contratto ICC, i Contratti-tipo FIDIC e le condizioni generali Orgalime, ma tali testi devono essere utilizzati con estrema cautela, possibilmente avvalendosi del supporto di validi professionisti. ■