

Le lettere d'intenti

Autore: Redazione

In: Diritto civile e commerciale

di Andrea Lisi

Citata spesso "Letter of intent" o "Memorandum of understanding" o ancora "Head of Agreement", questo documento, negli scambi commerciali internazionali, ha lo scopo di formalizzare alcune decisioni e di regolamentare la conduzione delle negoziazioni.

Molto spesso, infatti, prima di giungere ad un accordo, le parti conducono delle "trattative": anche per affari non particolarmente complessi, può accadere che le parti di Paesi diversi debbano mettersi d'accordo sulla definizione dei reciproci obblighi.

Spesso succede anche che, dopo aver perso una certa quantità di tempo e di denaro, ci si accorge che l'altra parte non aveva alcuna intenzione di concludere l'accordo, ma "trattava" al solo scopo di tenerci impegnati a svantaggio di un suo concorrente o peggio di carpirci informazioni riservate e utili sul prodotto e sull'azienda...

L'obbligo di comportarsi in buona fede durante le trattative (sancito in Italia dall'art. 1337 cod. civ.) non sempre è presente nella legislazione degli altri Paesi e, comunque, rimane difficile provare con certezza sia la violazione del principio della buona fede sia gli stessi danni subiti a causa di tale violazione.

Appare pertanto prudente, quando la trattativa presenti dei rischi di malafede o sia particolarmente complessa, adottare un documento che fissi con certezza le conseguenze di un possibile abbandono. A tale fine può essere utile una lettera di intenti.

La "lettera d'intenti" è, infatti, un documento scritto che dichiara, attesta, garantisce un'intenzione, un programma, un'iniziativa: la finalità è, quindi, quella di ottenere dai destinatari della lettera maggior credito, affidamento, fiducia al fine di sviluppare con maggiore sicurezza gli affari...

Le lettere d'intenti possono essere di vari tipi. Citiamo i più comuni:

Lettere nelle quali si descrivono gli obiettivi delle negoziazioni tra le parti e si indica la procedura per condurre la negoziazione, fissandone il termine.

Lettere più semplici nelle quali si indicano soltanto alcuni aspetti dell'argomento che le parti vogliono trattare.

Lettere che stabiliscono precisi doveri e responsabilità di entrambe le parti (es. non negoziare contemporaneamente con altri, mantenere riservate le informazioni relative alle trattative in corso...).

Lettere che definiscono esattamente a che punto è arrivata la negoziazione.

In ogni caso, comunque, occorre avvertire che il carattere vincolante di una "lettera di intenti" non è certamente quello di un contratto; e, infatti, possono addirittura nascere controversie sull'efficacia dei vincoli che creano tali "Lettere d'Intenti": ciò dipende dalle varie legislazioni, alcune delle quali non sono chiare circa la loro efficacia.

Comunque, a prescindere dalla loro efficacia vincolante, esse certamente hanno una importante funzione in sede interpretativa del contratto successivamente stipulato (si vedano in Italia gli artt. 1362 e segg.); in ogni caso occorre dire che il fatto di fissare per iscritto obiettivi, finalità, durata (...) delle trattative provoca l'effetto di dissuadere la controparte dal continuare a trattare, se non è abbastanza interessata alla conclusione dell'accordo.

Rimane indispensabile, infine, stabilire esattamente l'obiettivo che si vuole raggiungere con esse, evitando ogni possibile malinteso o fraintendimento.

I punti principali che una "Lettera d'Intenti" deve contenere sono:

dichiarare i motivi che stanno all'inizio delle negoziazioni

indicare eventuali accordi già raggiunti (per non rimetterli in discussione)

chiarire che le parti avranno diritti ed obblighi in conformità al raggiungimento totale dell'accordo, e non prima

fissare un termine per giungere ad un accordo globale

elencare i motivi che possono provocare una sospensione della negoziazione per evitare possibili contestazioni

stabilire un impegno reciproco per la necessaria riservatezza.

<https://www.diritto.it/le-lettere-dintenti-2/>