

## La voglia di far pace mette all'angolo il processo

Elena Pasquini

L' emergenza sanitaria ha fatto aumentare i conflitti e imposto nuove questioni giuridiche, ma gli **avvocati** invitano a valutare la possibilità di ricorrere in prima battuta alla negoziazione e alla mediazione non esiste l' opzione "giusta" in assoluto tra negoziazione, mediazione o contenzioso, soprattutto oggi dove l' emergenza sanitaria pone interrogativi su iter e risultati anche rispetto alle prassi più consolidate. La strada migliore è frutto di un' attenta analisi degli interessi in gioco, del quadro normativo e del possibile mutato approccio di parti e decisori nel vagliare le controversie. L' eccezionalità del momento porterà, oltre

all' aumento del numero di conflitti, nuove questioni tecniche in campo giuridico e un necessario coordinamento delle regole nei contratti a cavallo tra pre e post-Covid da parte dei professionisti del settore legale. Che più volte hanno sottolineato il delinearsi di una tendenza: la volontà dei clienti di sanare i contrasti con una trattativa che salvi i rapporti commerciali, massimizzando gli investimenti del passato in questa "fase" di transizione, e velocizzi la chiusura delle situazioni di conflitto con tempi e costi almeno preventivabili (si veda anche Il Sole 24 Ore di lunedì 18 maggio). Obiettivo: negoziare e mediare «Nell' era post-Covid-19 anche i litigator più convinti dovranno valutare l' opportunità di ricorrere a rimedi come la rinegoziazione dei contratti, la negoziazione assistita, la mediazione. La giurisdizione sarà l' extrema ratio per la soluzione dei conflitti», riflette Bruno Giuffrè, country managing partner in Dla Piper, studio che ha avviato il progetto UpAgain per aiutare



i clienti a orientarsi nei nuovi scenari economici e giuridici. È così nel real estate, settore fortemente colpito dall' emergenza, ma anche nella contrattualistica commerciale, nonostante le singole previsioni normative propendano per un' esclusione della responsabilità del debitore che a livello teorico potrebbe ammettere una risoluzione secca del contratto. A vincere è sempre più la ricerca di un equilibrio tra le parti. Il caso di scuola è quello delle locazioni. Situazioni in cui non è consigliabile ritenere non dovuto il pagamento del canone per l' impossibilità di godere del bene: caso definito "scivoloso" nel webinar che Lca ha dedicato alla risoluzione delle controversie nella fase post-emergenza. Meglio optare per una rinegoziazione, che tra l' altro è obbligatoria per locatore e conduttore di impianti sportivi di proprietà privata alla luce del decreto Rilancio (DI 34/2020). Il ruolo dell' avvocato Nella trattativa entrano in gioco competenze giuridiche e relazionali, nella quale la chiarezza dei desideri e delle ragioni delle parti si interseca con la profonda conoscenza del quadro giuridico e della risposta personale a situazioni di stress. Habitat d' elezione, dunque, per l' avvocato perché figura terza e in grado di modellare l' approccio con la controparte consapevole delle ricadute in caso di fallimento e degli spazi possibili di contrattazione. «Un "business and legal advisor" che studia le clausole - forza maggiore, hardship, Mac (material adverse change) e risolutive - e individua punti di forza, di debolezza e d' incertezza prima di proporre la strategia operativa», afferma Gian Paolo Coppola, partner Lca e co-responsabile del dipartimento di Dispute resolution & ADR - nella guida "negoziare, mediare, litigare". Endorsement esplicito alla mediazione, per la sua flessibilità, da parte del Consiglio nazionale forense: nei "suggerimenti agli organismi di mediazione forense" in merito al decreto Cura Italia dello scorso 11 maggio ha invitato gli **avvocati** a proporla, visto il momento storico, come «metodo di soluzione dei conflitti rapido ed efficace, che garantisce la tutela dei diritti e favorisce il raggiungimento di accordi con efficacia esecutiva». Pro e contro Uno strumento utile per avere una visione più completa della situazione, anche qualora non si trovi un compromesso accettabile. Purché le parti siano disposte, dal punto di vista emotivo, a un confronto aperto e "creativo"; a cedere qualcosa di quanto si percepisce come proprio; a sostenere dei costi - benché inferiori a quelli di una causa - non rimborsabili, come invece potrebbe accadere in giudizio. In compenso, la citazione in giudizio lascia spazio a interessanti risvolti reputazionali in caso di vittoria. In quanto pubblico, il contenzioso (diversamente dall' arbitrato) può infatti avere valore strategico per l' impresa. © RIPRODUZIONE RISERVATA.