



# La gestione del rischio nei contratti internazionali

---

Ciclo: i contratti internazionali e l'impatto con la pandemia  
6 luglio 2020

Avv. Pietro Longhini - Studio Legale Longhini



# Il filo conduttore: il rischio

Vedremo come si reagisce al rischio trasversalmente in vari aspetti del contratto

- 1. Rischio contrattuale o giuridico (penali, garanzie, trasferimento proprietà, risarcimento danni, ritardi, inadempimenti)**
- 2. Rischio di credito (condizioni di pagamento, assicurazioni, bond, scelta del foro)**

Entrambe queste macrocategorie di rischio, connaturate ai contratti internazionali, si sono accentuate parecchio con l'emergenza epidemiologica (soprattutto sotto il profilo dei ritardi e della crisi di liquidità)

- Rischio del compratore è di
  - a) non ricevere il bene o il servizio, pur avendolo pagato in tutto od in parte
  - b) ricevere un prodotto o servizio difettoso o in ritardo
  - c) non essere risarcito per i danni propri o di terzi derivanti da inadempimenti del venditore
- Rischio del del venditore è:
  - a) non essere pagato in tutto od in parte
  - b) dover indennizzare il compratore per una garanzia prestata o risarcire un danno

**Consiglio:** al rischio, che è inevitabile, si reagisce in prevenzione facendo un adeguato *assessment ed* approntando fin dalla sottoscrizione del contratto un valido sistema di garanzie e rimedi, che devono essere contrattualizzati

Gli ambiti di cui si occuperemo sono: forma del contratto e GTC, scelta della legge applicabile e del foro competente, sistema di *warranties*, previsione di accurate condizioni di pagamento, assicurazione del credito, previsione di penali, trasferimento proprietà, previsione di *bond*, procedure di recupero del credito, insolvenze transfrontaliere e prevenzione



- molto rischioso (es. diffusi sono i contratti di agenzia e distribuzione)

- Documento sottoscritto fra presenti
- Conclusione fra assenti mediante scambi di posta ordinaria, fax, posta elettronica, PEC
- **Consiglio** in chiave di migliore gestione dei rischi: privilegiare sempre la forma scritta che preveda anche condizioni generali

### La Legge Applicabile

- Le parti scelgono il sistema normativo da applicare:
  - quello di una delle due parti
  - quello di uno Stato terzo
  - La «Lex mercatoria» (principi generali quali *pacta sunt servanda*, buona fede contrattuale, non vincolatività per i terzi) o principi Unidroit o usi contrattuali (raccolti dalla ICC, es. Incoterms) o convenzioni internazionali di diritto uniforme (es.: Vienna 1980 sulla vendita di beni mobili)
- Le parti non scelgono un sistema normativo e decidono di creare un contratto autoreferenziale, di per sé teoricamente autosufficiente ed in grado di risolvere tutti i problemi (obiettivo illusorio): la completezza sostanziale e l'auto-sostenibilità fondano il modello di contratto di *common law*. In assenza di scelta, si applicheranno le norme di diritto internazionale privato del paese del giudice chiamato a decidere per trovare la legge sostanziale applicabile

- **quale Tribunale ha giurisdizione?**
- **la sentenza resa può essere riconosciuta ed eseguita in altri paesi?**

### Foro competente Metodi di Risoluzione delle Controversie

- Giurisdizione ordinaria (posso scegliere un foro particolare oppure non scegliere nulla)
- Arbitrato internazionale (perché applicabile deve essere scelto dalle parti)
- ADR (*Alternative Disputes Resolutions*) mediazione, conciliazione - anche questo deve essere esplicitamente scelto)

**Consiglio:** scegliere sempre sia legge applicabile che foro competente

## Clausola Compromissoria e Arbitrato Internazionale

Vantaggi dell'arbitrato internazionale:

- a) neutralità ed indipendenza degli arbitri
- b) competenza specifica degli arbitri
- c) Procedure più veloci e meno formali
- d) Segretezza
- e) Facile riconoscibilità del lodo all'estero e conseguente esecuzione (convenzione di NY del 1958, ratificata da 157 Stati)

Quando l'arbitrato non conviene:

- a) nelle controversie di limitato valore economico
- b) nei casi di Stati non aderenti alla Convenzione di NY
- c) Quando la controversia non è arbitrabile (es.: diritto di famiglia, questioni antitrust, diritto del lavoro, diritto del consumatore)

### TIPOLOGIE DI ARBITRATO

- Arbitrati di diritto o di equità
- Arbitrati rituali od irrituali (senza formalità di procedura)
- Arbitrati *ad hoc* od amministrati

Le principali istituzioni internazionali in materia sono la Corte Arbitrale della CCI, l'*American Arbitration Association*, la *London Court of International Arbitration* (LCIA)

ADR: su base volontaria e con libera possibilità di rifiutare le proposte del mediatore senza subire conseguenze

## Strategia di scelta del foro

Foro Italiano  
(Soluzione preferibile)

- **Vantaggi:** luogo, prevedibilità, avvocati, minori spese;
- Verificare se la sentenza potrà poi essere eseguita all'estero;
- Verificare se la deroga del foro sia efficace nel paese della controparte;
- Occorre avere massima prudenza in particolare se la strategia è offensiva

Foro straniero

- Se non se ne posso fare a meno (Russia) o se controparte ha dei beni aggredibili; in questo caso devo cercare di ridurre al minimo i rischi contrattuali (es.: pagamenti anticipati, assicurazione crediti, etc.)

Foro di Paese terzo

- Verificare se questi accetta la giurisdizione e se ci siano beni della controparte

Più fori competenti

- Per «pezzi» di contratto (rischioso)
- A seconda di chi inizia prima (foro dell'attore).

## Se la scelta del foro competente non è stata fatta

In Italia sono applicabili due regimi

Controparte  
domiciliata in  
un Paese di  
area europea

Regolamento 1215/2012 (o convenzione Lugano per Svizzera, Islanda, Norvegia) che ha sostituito il regolamento 44/2001 in tema di competenza giurisdizionale, riconoscimento ed esecuzione delle decisioni

Controparte  
domiciliata in  
un Paese in  
area extra  
europea

Norme di diritto internazionale privato (Legge 218/1995)

## Regola generale (art. 4)

- Competente il giudice del foro del Paese di residenza del convenuto

## Fori facoltativi (art. 7)

In materia contrattuale, facoltà di citare innanzi al giudice del luogo dove l'obbligazione contrattuale deve essere eseguita da intendersi per le compravendite come luogo di consegna e per i servizi come luogo di prestazione (si tratta di un'arma molto importante per l'esportatore che consegna al primo trasportatore e "attrae" così la competenza nel proprio stato).

## Scelta del foro

### **Condizioni di validità per una clausola di scelta del foro:**

- a) almeno una delle parti deve essere domiciliata in uno Stato membro;
- b) viene indicato come competente il giudice di uno Stato membro;
- c) la clausola viene redatta e sottoscritta per iscritto (da intendersi come qualsiasi comunicazione anche con mezzi elettronici che permetta una registrazione durevole);

Se sono rispettate le condizioni di cui sopra il giudice indicato ha giurisdizione esclusiva (che significa che viene esclusa la competenza di ogni altro giudice).

### Litispendenza (art. 29)

- Quando sono state proposte davanti a giudici diversi e tra le stesse parti cause aventi lo stesso oggetto e lo stesso titolo la competenza spetta al giudice preventivamente adito se quest'ultimo si dichiara competente
- l'obiettivo è quello di evitare un doppio processo e una doppia sentenza (*double jeopardy*, «*ne bis in idem*»)
- criterio della c.d. prevenzione che fonda la competenza

### Riconoscimento delle sentenze straniere (principio della libera circolazione delle sentenze)

La regola generale in Europa è la piena riconoscibilità

#### **Eccezioni:**

- sentenze che violano l'ordine pubblico (ad esempio introduzione di *punitive damages*, anche se vi sono aperture nazionali, ad esempio in tema di *malpractice medica*);
- violazione dei diritti di difesa e del contraddittorio.

Conditions

Rappresentano un genere: sono clausole contrattuali essenziali (1419 c.c.) - in caso di violazione la sanzione è la risoluzione del contratto es: trasferimento del bene nella compravendita (sono comprese anche le nostre condizioni sospensive - *contingent or prècedent conditions* e risolutive - *sùbsequent conditions*)

Representations

Dichiarazioni su situazioni oggettive - che generano un affidamento - rilasciate da uno dei contraenti in merito all'esistenza o meno di determinati fatti (effettiva costituzione e registrazione della società contraente, veridicità del bilancio, qualità della merce, etc.); spesso sono rese in fase precontrattuale e possono generare una responsabilità *in tort* per *misrepresentatiton*

**Warranties**

Obbligazione di garanzia

**Indemnities**

Sono delle promesse di tenere indenne la controparte nel caso in cui accadesse un determinato evento (evento che può dipendere dal comportamento della parte tenuta al risarcimento ovvero essere fuori dal suo controllo) che genera una *liability* (perdita, costo o danno)

Clausole di *risks allocation*

Risks allocation clauses

Nel nostro ordinamento non servono perché c'è un principio generale di buona fede nelle trattative ex art. 1337 c.c.

- Clausola contrattuale «non essenziale», che si contrappone alle *conditions*, in quanto in caso di violazione la sanzione è il solo risarcimento dei danni e non la risoluzione del contratto
- Si tratta di una obbligazione di garanzia o promessa che assicura che un determinato fatto è veritiero e si verificherà
- se l'inadempimento di una *condition* non viene invocato, si ha la sua "degradazione" a mera *warranty* - il rimedio a ciò sono le cd. *no-waiver clauses* (che non hanno rilevanza nell'ordinamento italiano)
- Nel 1962 la *Court of Appeal of England* ha stabilito che violazione di più *warranties* può determinare la risoluzione del contratto tenuto conto dell'importanza dell'inadempimento
- Le warranties possono essere esplicite o implicite, le quali ultime tendenzialmente sono da escludersi tramite *disclaimers* in quanto non controllabili. Nell' *Uniform Commercial Code US* vi sono diverse garanzie implicite, per cui se è applicabile la legge US il **consiglio** è che bisogna senz'altro utilizzare i *disclaimer*
- **Warranty of merchantability**: i prodotti o servizi devono ragionevolmente conformarsi alle ordinarie aspettative dell'acquirente (se una mela è bella e profuma ma dentro è marcia e non si può mangiare non è merchantable)
- **Warranty of fitness for particular purposes** (cioè di adeguatezza allo scopo, con accentuazione soggettiva, sia che essa sia stata disvelata o meno: non ciò che mediamente si vende, ma ciò di cui il compratore ha bisogno nel suo contesto). Clausola molto infida per chi vende perché genera una responsabilità oggettiva ed un'obbligazione di risultato ed allarga enormemente i limiti della garanzia. **Consiglio per il venditore**: occorre sempre cercare di escluderla

## Warranties

- Dal punto di vista temporale, normalmente le garanzie sono limitate nel tempo (alcune volte possono essere anche illimitate); non vanno però confuse con le *performance warranties*; se si garantisce con una *performance warranty* per 90 gg una TV significa che per 90 giorni dovrà funzionare; se invece si rilascia una normale garanzia si assicura di aver venduto un bene privo di difetti
  - Normalmente c'è un termine di decadenza per la denuncia (ad es. entro 7 giorni dalla scoperta) ed un termine di validità della garanzia;
  - la garanzia B2B in Italia per la vendita di un prodotto ha validità di 12 mesi (1495 c.c.), mentre la garanzia B2C ha validità di 24 mesi e termine di decadenza di 8 giorni dalla scoperta.
- **Consiglio:** le garanzie di qualità devono sempre essere «ancorate» ad elementi oggettivi e facilmente verificabili (ad esempio specifiche tecniche)
- Se non è prevista garanzia alcuna si usa generalmente l'espressione «*as is*» or «*with all faults*»
- *Breach of warranty*: generalmente il rimedio in caso di *breach* è a) un intervento «riparatore» o «ripristinatore» b) la sostituzione del prodotto o servizio difettato; e/o c) la restituzione parziale del prezzo pagato.
  - Se il difetto rende il prodotto inutilizzabile, può essere chiesta la risoluzione del contratto con la restituzione integrale del prezzo
  - Se la difettosità del prodotto genera anche un danno, allora questo creerà una responsabilità da prodotto (*tort*) e il criterio della responsabilità applicato sarà quello oggettivo (senza colpa - *strict liability*).
  - In caso di *breach* scatta per il debitore un dovere di *mitigation* della perdita
  - La garanzia non opera se vi sono stati interventi di persone non autorizzate o in caso di wear and tear (usura)

## Indemnities

- Sono le promesse di tenere indenne qualcuno nel caso succedesse un *adverse event* (ad esempio in materia di IP, quando si garantisce che il prodotto non viola diritti di terzi), indipendentemente dal fatto che l'evento occorra per colpa del soggetto tenuto all'*indemnity* o meno.
  - garantiscono un risarcimento alla parte nel cui favore sono predisposte
- L'*indemnity clause* si riconosce per l'uso delle espressioni «*hold harmless*» (più impegnativa perché l'obbligazione sorge già dall'emersione della perdita), ovvero «*make good*» l'obbligazione nasce solo dopo la diffida
- Può coprire sia i costi (e allora si tratta di un rimborso, con necessità di avere evidenza delle spese), ovvero le perdite ed i danni (in modo da riportare il danneggiato nella posizione di prima, senza risarcimento per i danni imprevedibili)
- Normalmente hanno un'efficacia limitata nel tempo, un *cap* risarcitorio, una franchigia ed una soglia minima di ingresso (*de minimis*)
- Si tratta di una **obbligazione autonoma, senza diritto di surroga**, che si distingue da *sùretyship* e *garantòr* perché in questi casi il garante/fideiussore paga per un debito di un terzo, può opporre le eccezioni che potevano opporsi al terzo garantito e può poi agire in surroga nei confronti dell'obbligato principale. Invece **l'*indemnifying party* sopporta il rischio ultimo**
- **Consiglio:** sottoscrizione di una polizza *all risk* sulla responsabilità civile
  - Normalmente le polizze assicurative escludono l'indennizzo nel caso in cui il contraente abbia sottoscritto un'*indemnity*
  - Tipi di *indemnity clauses*: *bare indemnity* (pura e semplice), *reverse* (nel caso in cui la parte che riceve l'*indemnity* si sia creata il danno per sua colpa) *proportionate* (se vengono esclusi i danni creati dalla *negligence* del danneggiato)

# Penali (per ritardi nell'adempimento)

## Clausola penale o «penalty»

- Regolate dall'art. 1382 c.c. : si tratta di una sanzione privata e può essere non correlata al danno effettivamente subito (penale *in terrorem*).
- Negli ordinamenti di common law la penale *in terrorem* può essere considerata nulla e quindi *non enforceable*, qualora generica o qualora preveda importi spropositati.
- in Italia può essere ridotta dal giudice (1384 c.c.)
- Funzioni: A) limitare il risarcimento per il debitore  
B) evitare di dover dimostrare il danno per il creditore  
C) deterrenza (costringere all'adempimento)
- Attenzione alla risarcibilità del danno ulteriore se prevista
- **Consiglio:** evitare le clausole penali nei contratti internazionali

## Clausola di «Liquidated damages»

- Importo predeterminato di danni in caso di inadempimento a qualche obbligazione; deve trattarsi di una ragionevole stima degli ipotetici danni che deriverebbero da un futuro inadempimento;
- Riguarda singoli e ben determinati inadempimenti;
- Non si può chiedere il maggior danno
- Non occorre dimostrare effettivamente il danno subito
- **Consiglio:** se si vuole inserire una penale, parlare sempre e solo di *liquidated damages* e stabilire importi ragionevoli

# strumenti di prevenzione del rischio di credito

- **Condizioni di pagamento** favorevoli, con somme per lo più anticipate o contestuali alla consegna e piccola percentuale in garanzia dopo collaudo (5%)
- **Transfer of title**
- **Informazioni commerciali** e verifica di solvibilità della controparte con monitoraggio (rischio paese)
- Cessione *pro soluto* del credito a terzi (**forfaiting**)
- **Assicurazioni di credito** (ad es. SACE in Italia e Euler Hermes in Germania)
- **Lettere di credito** confermate ed irrevocabili preferibili rispetto la bonifico bancario tradizionale ed alle *promissory notes* (cambiali)
- Previsione di **tassi di interesse**; ad oggi il tasso degli interessi moratori è l'8% (D.Lgs 231/2002- direttiva 2000/35/CE)
- **Condizioni** sospensive e risolutive in caso di modifica della situazione del partner



# Trasferimento di proprietà patto di riservato dominio (*reservation of title or title retention clause*)

E' uno strumento di protezione del cedente venditore in caso di cessione di beni mobili

La vendita con riserva di proprietà si verifica quando l'acquisizione del diritto di proprietà è subordinata ad una condizione sospensiva, ovvero il pagamento dell'intero prezzo (1523 c.c.); il compratore acquista la proprietà quando ha pagato il prezzo, ma assume i rischi dal momento della consegna

Per il venditore mantenere la proprietà del bene fino a pagamento integrale avvenuto è garanzia contro a) il rischio di insolvenza del compratore; b) il rischio di azioni esecutive contro il compratore; c) il rischio di fallimento del compratore

La clausola per essere opponibile ai terzi (ad esempio creditori dell'acquirente) deve essere scritta e con data certa

La proprietà è concetto diverso dal possesso, quindi è indipendente dal fatto che la consegna sia già avvenuta

Evitare per il venditore che il trasferimento avvenga addirittura con la conferma d'ordine

Evitare anche per il venditore che il trasferimento del titolo avvenga con la consegna o con la fatturazione, perché esse sono spesso antecedenti al pagamento

Clausola tipo: «*The title in the equipment will be transferred to Purchaser after the payment of the total Price*»

# Credito documentario o Lettere di credito

- Sono strumenti di pagamento e non di garanzia;
- Serve a sostituire l'originario debitore con un nuovo soggetto bancario che pagherà alla presentazione di un set di documenti (fattura, *packing list*, documenti di trasporto, certificati di origine) senza che possano essere sollevate obiezioni da parte del compratore;
- Devono essere emesse dalla banca del compratore e confermate dalla banca del venditore;
- Sono sicure se confermate ed irrevocabili
- I costi possono essere ribaltati sul beneficiario;
- Da non confondere con le lettere di *patronage* o *comfort letter*, spesso emesse da *parent company* a favore delle controllate; esse hanno il vantaggio che non devono essere poste a bilancio della controllante ma al più nei conti d'ordine, ma offrono un livello di garanzia minore

DANNI DIRETTI (*direct damages*) si generano direttamente dalla violazione di una obbligazione contrattuale (costi per la terminazione di una macchina lasciata incompiuta, costi per l'acquisto del pezzo di ricambio che non è stato fornito, penali che il mio cliente a sua volta mi applica) *direct damages* (in Italia 1223-1226 c.c.: conseguenza immediata e diretta dell'inadempimento nei limiti di quanto prevedibile);  
**Consiglio:** devono limitarsi con la previsione di un cap risarcitorio

COMPENSATORY  
DAMAGES  
(ristoro)

DANNI INDIRETTI (*indirect damages*): sono quelli indirettamente connessi all'inadempimento (ritardo di consegne che determina la perdita di un contratto ed un mancato guadagno)  
risarcibili in US e UK se a) sono certi; b) sono prevedibili; c) sono stati ridotti al minimo (*duty of mitigation*) - *indirect or consequential or special damages*  
**Consiglio:** è opportuno prevedere sempre un'esclusione totale di questo tipo di danni

DANNI PUNITIVI *punitive or exemplary damages* : solo per responsabilità extracontrattuale (anche se da ultimo si è allargato alla responsabilità contrattuale): vanno oltre i *compensatory damages* (perché non servono a ristorare) e si applicano nel solo caso di dolo o colpa grave. Funzione punitiva e deterrente di stampo penale, premiante per la vittima. Limite di dieci volte il danno effettivo (Corte Suprema US) e patto di quota lite. In Italia sono contrari all'ordine pubblico. Si avvicinano peraltro ad essi nel nostro ordinamento: a) la responsabilità per lite temeraria, b) la responsabilità per danno ambientale; c) la responsabilità per diffamazione; d) la responsabilità *med-mal* - **Consiglio:** vanno sempre esclusi espressamente

# GARANZIE bancarie o assicurative (BOND)

Sono **garanzie autonome a supporto di obbligazioni contrattuali** assunte dal garantito

Servono a mantenere pienamente garantito il committente/compratore, ottimizzando il cash flow dell'appaltatore/venditore che nel frattempo incassa le somme.

Se vi è inadempimento del garantito il garante deve indennizzare il beneficiario.

Hanno anche una componente reputazionale perché il contraente desume che se la controparte ha ottenuto questa garanzia significa che è affidabile.

Sono strumenti di garanzia (con componente finanziaria ed assicurativa) e si differenziano dalle lettere di credito che sono invece strumenti di pagamento dove la banca si sostituisce all'originario debitore per il pagamento

Le garanzie devono prevedere una durata e devono essere scalabili, ovvero ridursi mano a mano che la prestazione sottostante e garantita viene eseguita

**Consiglio:** verificare che siano a prima richiesta *on demand* (munite di *trigger clause*), rimossa ogni eccezione e senza obbligo di prova né di preventiva escussione (come normalmente sono invece le fideiussioni o *guarantee*)

I principali sono:

- BID BOND (garanzia che il partecipante alla gara manterrà ferme le condizioni e sottoscriverà il contratto in caso di aggiudicazione)
- **ADVANCE BOND** (garantisce la restituzione di una anticipazione, con importo scalare in base all'effettuazione dei lavori)
- **PERFORMANCE BOND** (garantisce l'adempimento tempestivo dell'obbligazione secondo le qualità promesse)
- **RETENTION O WARRANTY BOND** (garantisce le obbligazioni post collaudo, consentendo il rilascio immediato del residuo 5-10%)

# Debt recovery

## recupero crediti internazionale

### **Decreto ingiuntivo europeo** (in base al regolamento CE 1896/2006)

- Si può utilizzare quando si deve recuperare un credito determinato nell'ammontare (fattura commerciale, non un risarcimento danni) in un paese europeo in materia civile e commerciale
- Si tratta di compilare un modulo
- Mera indicazione delle prove senza necessità di produzione
- Se il decreto viene emesso dall'Autorità (modulo E), esso viene notificato al debitore nel suo paese
- Il debitore ha 30 giorni per pagare o per fare opposizione senza necessità di esplicitare le ragioni (modulo F)
- Se il debitore non paga e non fa opposizione, il giudice dichiara esecutiva l'ingiunzione di pagamento in tutti gli stati membri.

### **Decreto ingiuntivo italiano**, da notificarsi con le procedure della convenzione dell'Aja del 1965

**Titolo esecutivo europeo (TEE)** - regolamento CE 805/ 2004 senza bisogno di procedure di riconoscimento e senza *exequatur* (requisiti: il credito non deve essere contestato dal debitore e deve essere basato su una sentenza).

# Procedure di insolvenza transfrontaliere

- **Regolamento UE 848/2015 sulle insolvenze transfrontaliere**, che è ispirato non a fini meramente liquidatori, ma a favorire il salvataggio dell'impresa o del debitore, anticipando la soglia di intervento sulla crisi d'impresa (stessa filosofia che ispira il nostro D.Lgs 14 del 12.01.2019 sulla **crisi d'impresa e dell'insolvenza**, che entrerà in vigore il 1 settembre 2021 e che prevedrà l'attivazione di un sistema di allerta preventiva sia interna che esterna al fine di tentare un risanamento e di salvaguardare la continuità; attenzione, alcune disposizioni, quali quelle che prevedono di dotarsi di un organo di controllo o di un revisore se la società ha superato certe soglie di dipendenti, fatturato e attivi, sono già entrate in vigore)
- Nel caso di gruppi di società il regolamento prevede l'apertura di una procedura principale nello stato dove vi sono gli interessi principali del debitore e di procedure secondarie negli stati dove ci sono altre sedi

## **Consigli in prevenzione per l'esportatore:**

- a) verificare attraverso i *data base* a disposizione, le condizioni di «salute» del partner commerciale
- b) stabilire per quanto possibile condizioni di pagamento anticipato o alla consegna
- c) privilegiare il credito documentario come sistema di pagamento
- d) stabilire in contratto la legge applicabile ed il foro competente
- e) prevedere che la proprietà del bene si trasferisca solo una volta incassato il saldo prezzo
- f) Prestare attenzione ai pagamenti nei periodi sospetti per evitare le revocatorie internazionali (*clawback actions*)



Le precedenti slides illustrano sinteticamente e senza ambizione di completezza le tematiche generali attinenti i profili di rischio nell'ambito della contrattualistica internazionale.

Per ogni esigenza, in ragione della complessità della materia, si raccomanda in ogni caso di acquisire un parere di un professionista in aggiunta alle informazioni di cui alle slides. Nessuna responsabilità derivante da un utilizzo improprio dei contenuti di cui sopra, da eventuali modifiche legislative intervenute o da possibili imprecisioni, potrà essere imputata agli estensori delle slides stesse.