

Casi studio sui contratti

Il problema della fine del gioco nell'Europa dell'Est nel 1989

1989 → disgregazione dei governi comunisti nell'Europa dell'Est

La pianificazione centralizzata è fallita e l'economia di mercato l'ha sostituita

Il livello di produzione in tutta l'Europa orientale in questo periodo è diminuito

Perchè? → PROBLEMA DELLA FINE DEL GIOCO

Sotto il regime comunista gran parte della produzione avveniva nel mercato illegale o semilegale

- Questi due mercati non godevano della protezione dello stato ma gli affari che si svolgevano al di fuori della protezione legale potevano garantire la cooperazione delle parti attraverso rapporti di LP.
- Es. un camionista avrebbe trasportato merci gratuitamente per fare un favore all'amico benzinaio e questi gli avrebbe fornito il carburante quando i rifornimenti scarseggiavano

Il problema della fine del gioco nell'Europa dell'Est nel 1989

La fine del comunismo ha disgregato la vita politica.

Ha messo in dubbio la persistenza dei rapporti economici di LP

Con l'avvicinarsi della fine di queste relazioni, la cooperazione è venuta meno

- Il camionista ha perso fiducia nel fatto che il benzinaio potesse continuare a fornirgli carburante (ad es. perchè il benzinaio avrebbe potuto perdere il lavoro) e quindi ha smesso di trasportare le sue merci gratuitamente.
- IL FALLIMENTO DELLA COOPERAZIONE È STATO LA CAUSA DEL DECLINO DIFFUSO IN TUTTA L'EUROPA DELL'EST DOPO IL 1989. QUESTA SITUAZIONE POTREBBE ESSERE CORRETTA FORNENDO UN'EFFETTIVA PROTEZIONE LEGALE DELLA PROPRIETÀ E DEI CONTRATTI.

CASO: Violenza e contratti

Immaginate che A puntando una pistola alla testa di B, lo inviti a firmare un assegno. Spiegate per quale motivo l'efficienza richiede che a B sia consentito in seguito di non pagare.

Questa è una domanda di grande importanza, che può avere risposte diverse ma tutte convergenti nella stessa direzione.

La minaccia di A distrugge la sicurezza personale di B. Questo comportamento può essere biasimato sia sul piano della morale che dell'efficienza. Ad esempio si potrebbe sostenere che ognuno ha diritto alla libertà personale per ragioni etiche. A quella libertà si può rinunciare solo volontariamente (e solo temporalmente, si potrebbe sostenere che a nessuno dovrebbe essere consentito di diventare anche volontariamente uno schiavo). Pertanto minacciare la libertà personale di qualcuno è immorale.

Il divieto di minacce distruttive nei confronti di B serve anche a promuovere l'efficienza. Se tali minacce fossero consentite, la gente affronterebbe dei costi per evitarle; qualcuno potrebbe decidere di girare armato, altri cercherebbero di non uscire di casa da soli o si circonderebbero di guardie del corpo. I costi necessari per evitare di subire violenze sono ridotti (ma non eliminati) dalle regole giuridiche che escludono la validità dei contratti conclusi sotto la minaccia di un male ingiusto.

CASO: Rinegoziare un contratto

Supponete che un famoso calciatore sottoscriva un contratto di cinque anni per 1 milione all'anno. Nel terzo anno del contratto, il calciatore segna più gol di chiunque altro nel campionato. Ora chiede di rinegoziare il suo ingaggio. Ritenete che l'efficienza richiede di considerare vincolante il contratto originario? O di ammettere il recesso del calciatore?

La richiesta di rinegoziare avanzata dal calciatore presenta i caratteri della coercizione? Considerate il problema in questi termini: il calciatore sta creando valore o minacciando di distruggerlo? Se la sua società rifiuta di negoziare, quali incentivi fornisce al giocatore per gli anni in cui è ancora sotto contratto? Quale sarebbe l'effetto sugli altri giocatori?

CASO: la rescissione

A titolare di una farmacia, si trova in gravi difficoltà finanziarie e rischia il fallimento. Si rivolge a B e gli chiede di acquistare la farmacia. B si dichiara disposto a concludere l'affare, ma offre un prezzo notevolmente inferiore al valore reale dell'attività. A è costretto ad accettare per evitare il fallimento, ma successivamente rifiuta di consegnare la farmacia. Ritenete che in questo caso sia applicabile la disciplina della rescissione?

È possibile utilizzare in quest'ambito il principio che collega l'invalidità del contratto all'impiego di minacce distruttive. Se A non avesse accettato l'offerta di B, avrebbe subito notevoli perdite. La minaccia di non concludere il contratto se non a prezzo irrisorio comporta la distruzione di valore e non il semplice rifiuto di partecipare alla sua creazione. Come abbiamo visto i contratti conclusi sotto la minaccia di distruggere valori esistenti dovrebbero essere considerati invalidi sia sul piano morale che dal punto di vista dell'efficienza nel caso in esame quindi sarebbe opportuno ammettere la rescissione.

CASO: l'allocazione del rischio di circostanze sopravvenute

Nel caso deciso da Cass. 11 agosto 1987, n. 6892, l'attore aveva affidato al convenuto alcune merci, chiuse in contenitori sigillati, perché le trasportasse con il suo autotreno alla destinazione concordata. Durante il trasporto si era sviluppato un incendio che aveva distrutto il carico dell'autotreno. Il convenuto affermò che l'incidente era dovuto alla presenza di merce infiammabile nei contenitori. Sostenne quindi che l'imballaggio della merce era compito dell'attore e pertanto non poteva essere imputata alcuna responsabilità per danni. La consulenza tecnica tuttavia non era stata in grado di stabilire con certezza le cause dell'incendio. I giudici di legittimità hanno quindi ritenuto che fosse a carico del convenuto il rischio della distruzione della merce provocata da eventi non accertati.

Come potrà essere risolto questo caso?

CASO: l'allocazione del rischio di circostanze sopravvenute

In questo caso senz'altro è possibile stabilire che uno dei due poteva stipulare un'assicurazione. A differenza di un embargo o di una guerra, l'incendio rientra tra i rischi d'impresa che possono essere gestiti attraverso il meccanismo assicurativo.

Non è rilevante la causa dell'incendio, ma chi avrebbe potuto prevenirlo o assicurarsi al minor costo contro i danni che potevano derivarne.

Nel caso in esame il convenuto disponeva probabilmente di una migliore informazione sui rischi connessi al trasporto merci. La decisione dei giudici di legittimità, quindi, sembra in grado di incentivare un'efficiente allocazione dei rischi tra futuri contraenti.

CASO II: l'allocazione del rischio di circostanze sopravvenute

Nel caso esaminato da Cass. 10 giugno 1968 numero 1839, il venditore di una partita di mele si era impegnato a tenerla in deposito garantendone la conservazione nelle celle frigorifere.

Fino alla consegna entrambe le parti ignoravano però che le mele erano affette da una malattia non visibile all'esterno, provocata da una stagione climatica sfavorevole.

A causa di questa malattia la frutta era inadatta al tipo di conservazione pattuita e risultò gravemente danneggiata.

I giudici di legittimità ritennero che il contratto fosse annullabile per errore comune.

Cosa avreste deciso voi in quel caso?

CASO II: l'allocazione del rischio di circostanze sopravvenute

Il problema da affrontare è l'allocazione del rischio che si manifesti una malattia delle mele in seguito alla conservazione a basse temperature.

Se una delle due parti era in grado di prevenire il danno di assicurarsi ad un costo ragionevole dovrebbe esserle imputata la responsabilità dell'accaduto.

Il venditore ad esempio poteva avere una particolare esperienza nel commercio della frutta e conoscere i pericoli connessi alla conservazione in celle frigorifere.

I giudici di legittimità sottolineano però che il venditore non aveva assunto una illimitata garanzia di perfetta conservazione e non poteva rispondere del caso fortuito.

Il rischio in esame sembra in effetti associato ad una bassa probabilità di danno. Una esplicita previsione contrattuale avrebbe probabilmente comportato costi superiori ai benefici
l'annullamento del contratto consente di ripartire le perdite che nessuno dei contraenti era in grado di evitare.

CASO: L'Informazione

Immaginiamo che un venditore non sappia se i beni che offre sono affetti da vizi non si è curato di controllare. Quando gli viene chiesto dal compratore dice: "penso di no". Dal punto di vista dell'efficienza questo basterebbe ad invalidare il contratto?

No. Il compratore dovrebbe mostrarsi diffidente nei confronti di un'affermazione dubitativa e avere ulteriori informazioni. Notate la differenza tra questa situazione e una menzogna intenzionale

CASO II: L'Informazione

Il professor Schmidt, un geologo, si è accordato per acquistare la fattoria di McDonald per \$ 2000 ad acro, che corrisponde al prezzo della terra coltivabile di buona qualità in quel territorio. Ma Schmidt, sulla base dei suoi studi, è convinto che la fattoria McDonald contenga importanti depositi minerali, che farebbero salire il valore della proprietà a \$ 25.000 per acro. Le vere intenzioni di Schmidt sono scoperte da McDonald prima che prenda possesso del terreno. McDonald si rifiuta di lasciare la proprietà. Schmidt lo cita per inadempimento contrattuale. McDonald eccepisce che Schmidt aveva il dovere di rivelare i risultati dei suoi studi. Secondo voi quale principio economico dovrebbe prevalere?

In questo caso l'asimmetria informativa riguarda fatti produttivi e non fatti distruttivi. L'analisi economica suggerisce pertanto di riconoscere la validità del contratto. In tal modo le persone come Schmidt saranno ricompensate del costo sostenuto per la scoperta di minerali. Se il compratore non avesse effettuato alcun investimento e si fosse procurato l'informazione casualmente e fortuitamente, si ridurrevano le ragioni economiche per attribuirgli una ricompensa

CASO: Danni da aspettativa e affidamento

Il compratore B paga \$ 10.000 ad un commerciante di grano di new Orleans, D, in cambio della promessa di D di consegnare il grano nell'ufficio londinese di B il 1° ottobre. Una volta stipulato questo contratto, B decide di non stipulare un contratto simile con un altro commerciante per \$ 10.500. D si accorda con la società di spedizioni S per trasportare il grano via mare. Il compratore B accetta di rivendere il grano ad un'altra parte al suo arrivo a Londra per \$ 11.000. B paga \$ 100 in anticipo (non restituibili) come costo di attracco e di scarico in vista dell'arrivo a Londra della nave. La nave inizia ad imbarcare acqua dopo molti giorni dalla partenza e ritorna a new Orleans. Un'ispezione rivela che il grano è gravemente danneggiato dall'acqua salata, e D lo vende come foraggio per \$ 500. D informa B a Londra, che quindi compra la stessa quantità di grano da consegnarsi entro il 1 ottobre al prezzo di \$ 12.000.

Come misurereste i danni da aspettativa causati dall'inadempimento di D nei confronti di B?

Come misurereste i danni da affidamento?

Come misurereste i danni corrispondente al costo opportunità

CASO: Danni da aspettativa e affidamento

Con danni da aspettativa B sarebbe pienamente compensato per la perdita dei profitti. Quale profitto B si aspettava da questa serie di contratti?

I danni da affidamento ripristinerebbero la situazione in cui B si trovava prima di concludere il contratto. Quali dei costi sopportati da B rientrerebbero nei danni da affidamento?

I danni corrispondenti al costo opportunità consentirebbero a B di ottenere i profitti della migliore alternativa. Quanto avrebbe guadagnato B se avesse concluso il contratto con l'altro commerciante per il prezzo di \$ 10.500?

CASO: L'inadempimento

Supponete che un'imbroglione ritenga di poter ricavare maggiori profitti non rispettando il contratto, a patto di non essere scoperto e di non essere condannato al risarcimento dei danni. Quanto deve essere alta la probabilità di essere scoperto per rendere l'inadempimento non redditizio (o in altri termini, perché il valore atteso dell'inadempimento sia uguale a zero)?

Fino a quando esiste una probabilità positiva di non essere scoperto, i profitti dell'imbroglione sono positivi. Quindi la probabilità di essere scoperto dev'essere pari a 1.

CASO: Accordo post contrattuale

Supponete che A attribuisca alla casa un valore di 90.000. B è disposto a pagare 110.000 per la casa di A in modo da essere più vicina al suo luogo di lavoro. Dopo che il contratto è stato firmato, la società presso cui B lavora annuncia che si trasferirà in un' altra città. In vista di questo fatto, il valore della casa per B si riduce a 75.000. Dal punto di vista dell'efficienza, chi dovrebbe ottenere la proprietà della casa A o B? Se il giudice considera valido il contratto come possono le parti allocare la casa in modo efficiente?

Dopo che la società ha annunciato il trasferimento, la casa vale più per A che per B. Pertanto B non dovrebbe trasferirsi in quella casa. Discutere su quale accordo potrebbero raggiungere le parti per migliorare la posizione di entrambe.