

## **Come scrivere un contratto ? Un modello da seguire.**

Fonte: Spataro - Segnalato da: Spataro - 2009-12-11 - pag. 70556

<http://www.civile.it/news/visual.php?num=70556>

Abstract: Chiarezza e ordine mentale: parliamo dell'attività preparatoria alla stesura del contratto. Su Youtube una esilarante interpretazione di come scrivere ad un avvocato. fonte: Spataro

In questi anni ho potuto vedere molti contratti riguardanti internet o computer o servizi informatici scritti da avvocati, e mettermi le mani nei capelli nel stragrande maggioranza dei casi, sia pure con notevoli eccezioni.

E' il momento di mettere il dito dove c'e' la piaga, e parlarne.

### **PERCHE' FAR SCRIVERE UN CONTRATTO AD UN CONSULENTE ?**

L'imprenditore che non fa un copia ed incolla di condizioni contrattuali altrui e' un professionista dell'impresa.

All'obiezione che anche i consulenti fanno copia ed incolla rispondono con piacere: naturale, ma sanno cosa fanno e cosa aggiungere.

Il costo di un contratto dipende dalla materia e dal tempo impiegato.

Da una parte l'imprenditore deve avere le idee chiare. Dall'altro deve trovare un linguaggio comune con l'avvocato, spiegando come verrà fatto il lavoro e su quali basi si svilupperà'.

Questo momento vale il 50% del contratto. La necessità di spiegare con chiarezza l'accordo ad un terzo e' una simulazione di quello che un eventuale giudice puo' fare o dire. In ogni caso il contratto deve parlare chiaro.

Il consulente poi dovrà trovare un equilibrio tra accordo e parole, ma soprattutto tra prestazioni. L'imprenditore con la posizione dominante cercherà di farla valere. In questo caso è opportuna particolare cautela perché ad ogni furbizia è lecito aspettarsi una reazione furba dall'altra parte.

Per finire il consulente deve spiegare "come funziona" ogni parola.

Il costo della consulenza non può che essere adeguato, salvo non si tratti di favori personali.

In fondo scrivere una legge che regola i rapporti tra due persone non è cosa banale.

## **COME SCRIVERE UN CONTRATTO**

Beh, nelle premesse abbiamo già indicato da dove partire: dall'accordo. Da quello che farà l'uno e l'altro, quando lo dovrà fare, quanto ne dovrà fare, il costo e le modalità di pagamento e fatturazione, le sanzioni per gli inadempimenti, le clausole vessatorie.

Ovvio che resto generico in questa sede, ma la mancanza di ordine mentale crea un problema pazzesco: l'interpretazione.

Se per la stessa prestazione uso decine di espressioni diverse nello stesso contratto, non sto assassinando il contratto ?

Se creo una sezione definizioni, e poi non definisco tutto, oppure peggio creo ulteriori definizioni della stessa "cosa", ho scritto una regola o una generica lettera d'intenti ?

Mio padre era un avvocato civilista di 50 anni di professione che si vantava giustamente di non aver mai visto impugnato un suo contratto. Erano equilibrati e nascevano dalla realtà, senza artificiose forzature giuridiche.

Una considerazione a monte: nessuno contratto è per sempre (a differenza dei diamanti ...).

Quindi la durata e il rinnovo e il recesso o la risoluzione vanno pensati con intelligenza.

## **IL MODELLO CHIARO**

Se l'imprenditore vuole fare un accordo su basi paritarie, di interesse comune, deve pensare all'accordo con chiarezza, e trasmettere queste nozioni anche tecniche all'avvocato.

Quante volte ho letto un contratto informatico dove per definire un servizio informatico vengono usate parole un po' tecniche un po' giuridiche ed entrambe imprecise quando non espressamente fuorvianti !

E' assurdo che un consulente che si fa pagare migliaia di euro per un contratto non ne spenda qualche abbondante centinaio per avere un parere tecnico non dal cliente (se questo non e' in grado) ma da chi ne sa.

E' veramente un peccato come molte difficoltà non vengano risolte ascoltando chi le conosce. Ma questo rientra nella cultura del risparmio, senza sapere che un controllo di un contratto da parte del giusto consulente e' un momento in cui l'avvocato, o chi incarica la realizzazione del contratto, impara qualcosa che potrà usare nelle trattative.

Se poi ci mettiamo nell'ottica di dare un pezzo di carta scritto a qualcuno e farci pagare, allora meglio scappare.

## **UNA BOZZA**

Online ci sono mille esperienze di bozze. Sono tutte utilissime. Il mosaico da ricomporre pero' una operazione molto pericolosa.

Molto meglio capire cosa si vuole fare, e chiarire le conseguenze di ogni inadempimento e di ogni modalità di esecuzione.

Il miglior modello e' quello che spiega in cosa consiste l'accordo, e che indica le

modalità di esecuzioni con precisione NON certissima. E prevede sanzioni (recesso, risoluzione, anche danni, ma anche garanzie) in caso di inadempimento.

Cosa interessa di più lo deve sapere l'imprenditore. Il consulente lo aiuterà a identificare i punti più importanti.

Quanto alla forma, può essere una comune lettera (fax, email) con una proposta da accettare firmandola (per avere una prova scritta, ma l'accordo nasce anche parlando o con una stretta di mano !); può anche essere una pagina che inizia "scrittura privata".

Un aspetto spesso dimenticato sono le conseguenze fiscali.

Quanto mi costerà quel contratto ? Dovrò registrarlo ? I compensi come saranno tassati ? Ci saranno costi aggiuntivi o il rischio del regime fiscale lo lascio al partner per quanto di sua competenza ?

Un aspetto invece sgradevole è quello della fatturazione. Sarà emessa al pagamento, punto. Chi la vuole anticipata di solito lavora in altri modi.