

Indice

1. Considerazioni introduttive.....	2
2. Il contratto e i suoi elementi essenziali.....	7
3. Il contenuto dell'accordo negoziale.....	13
4. Alcune (minime) accortezze da seguire e i più comuni errori da evitare quando si conclude un contratto.....	21

1. Considerazioni introduttive

Il contratto è certamente il principale strumento di autonomia privata. Mediante il contratto le parti possono disporre dei propri interessi, dettando di comune accordo delle regole al fine di costituire, regolare o estinguere un rapporto giuridico suscettibile di valutazione economica.

Il contratto è dunque una vera e propria “autoregolamentazione” tra due o più soggetti, che stabiliscono delle “norme” tra loro efficaci e vincolanti.

Molto significativa, in tal senso, è la formulazione del primo comma dell’art. 1372 c.c., che enfaticamente recita “*il contratto ha forza di legge tra le parti*”.

Il contratto obbliga inoltre le parti “*anche a tutte le conseguenze che ne derivano secondo la legge o, in mancanza, secondo gli usi e l’equità*” (art. 1374 c.c.).

Un accordo contrattuale presuppone dunque un’intesa o, se vogliamo, si sostanzia in un’intesa dalla quale derivano obbligazioni (che chiaramente possono essere di variabile importanza e contenuto) per i soggetti contraenti.

La materia contrattuale è complessa e molto delicata; per questo non è sempre agevole, soprattutto per i non addetti ai lavori, redigere un contratto senza esporsi a rischi

potenzialmente traducibili anche in costi e/o oneri tutt'altro che trascurabili.

In verità, per quanto possa apparire alquanto singolare, potrebbe addirittura non esservi sempre una piena consapevolezza della conclusione di un contratto da parte dei diretti interessati.

Ogni giorno, infatti, più o meno coscientemente, ogni persona (anche al di fuori dell'esercizio di un'eventuale attività d'impresa) conclude vari contratti.

Viene concluso un contratto, ad esempio, quando l'automobile è affidata alle cure di un meccanico per una necessaria riparazione; quando un soggetto si rivolge ad un professionista o ad un artigiano per lo svolgimento di una qualsiasi attività; quando ci si reca al centro commerciale per acquistare un elettrodomestico; quando si effettua un ordine di un qualsiasi prodotto.

Gli esempi potrebbero essere numerosissimi, per non dire inesauribili. Ecco quindi che è molto importante, nell'ottica di una prima e basilare forma di tutela del contraente, comprendere quando effettivamente è stato raggiunto un accordo e, per altri versi, su quali aspetti del contratto può dirsi raggiunta una specifica intesa.

Le questioni sono solo apparentemente semplici, perché nell'immaginario collettivo il momento esatto della conclusione di un contratto assume spesso un'aurea a dir poco sacrale.

L'accordo, secondo il più comune dei luoghi comuni, dovrebbe infatti rappresentare l'esito di una trattativa (più o meno lunga) che si sostanzia nella stesura di un testo e che viene suggellata dalla sottoscrizione di un documento, previa attenta lettura (e rilettura) dello stesso.

Questo non sempre accade perché, come si è detto, la conclusione di un contratto rappresenta nella prassi un evento tutt'altro che straordinario nell'ambito di una qualunque giornata di qualunque persona (ripetesi, anche al di fuori dell'ambito imprenditoriale).

Inoltre è bene considerare che non sono necessari, di regola, particolari formalismi per perfezionare un contratto, né tantomeno è sempre richiesta la forma scritta ai fini della validità dell'intesa negoziale.

In verità, è quasi sempre vero il contrario; cioè a dire che la forma scritta è richiesta per la validità di un numero esiguo di contratti. Non è tutto. Non è necessariamente richiesta per la valida conclusione di un contratto neppure la contestuale presenza fisica delle parti, perché un'intesa può essere

raggiunta anche “a distanza” (per fare un esempio, si può tranquillamente concludere un contratto telefonicamente o attraverso lo scambio di corrispondenza via e-mail).

Non di rado, poi, possono essere conclusi contratti senza che vi sia, almeno nell’accezione più comune del termine, neppure un’intesa vera e propria tra i contraenti.

Si pensi, in tale ottica, ai sempre più numerosi contratti che ogni giorno vengono conclusi on-line, che si perfezionano semplicemente con un “click” del mouse di un computer o digitando un tasto di uno smartphone.

In questa prospettiva è innegabile che gli enormi progressi tecnologici del nostro tempo da un lato hanno agevolato e reso molto più fluidi gli scambi, ma dall’altro hanno generato una progressiva erosione dei luoghi e dei tempi di negoziazione, fino alla minimizzazione (per certi versi, alla negazione) dello spazio riservato alle trattative.

Ciò non vuol dire, ovviamente, che l’accordo ha perso la sua centralità in ambito negoziale, ma che lo stesso ha assunto connotati sempre più eterei. Per questo è richiesta una sempre maggiore attenzione delle parti nella fase della formazione dell’intesa, perché – ripetesi, per quanto chiaramente già evidenziato – possono assumere valenza negoziale atti che, verosimilmente, potrebbero non essere appieno

comunemente percepiti come tali. Con tutte le conseguenze (non sempre gradite) che potrebbero discendere per l'ignaro contraente.

Per altri versi, anche laddove vi fosse piena coscienza e consapevolezza delle dinamiche negoziali, potrebbero residuare dubbi circa la formulazione o il contenuto di un'intesa, ovvero incertezze circa le tutele negoziali e i rimedi riservati ex lege al contraente, soprattutto se qualificabile come "debole", vale a dire come soggetto in una posizione di svantaggio (non necessariamente di tipo economico) rispetto al contraente con un maggiore potere contrattuale.

La precipua finalità della presente trattazione è dunque quella di fornire uno strumento di agevole e rapida consultazione a beneficio dei soggetti privi di specifica conoscenza della materia per orientarsi minimamente nel complesso e articolato mondo dei contratti, con l'auspicio di fornire quantomeno indicazioni utili, per quanto inevitabilmente sommarie. Questo contributo, senza utopistiche pretese di completezza ed esaustività, si propone dunque quale strumento pratico utile a focalizzare in maniera semplice e diretta i tratti salienti di alcune tra le principali questioni sostanziali sottese alla stipulazione di un contratto.

La finalità non è chiaramente didascalica, perché lo scopo dichiarato della presente trattazione è quello di fornire all'imprenditore un supporto chiaro, snello e immediatamente comprensibile per decodificare alcune delle più comuni dinamiche negoziali.

2. Il contratto e i suoi elementi essenziali.

L'art. 1321 c.c. definisce il contratto come *“l'accordo di due o piu' parti per costituire, regolare o estinguere tra loro un rapporto giuridico patrimoniale”*.

Un contratto presuppone dunque la presenza (come si è detto, non necessariamente “fisica”) di almeno due parti, le quali intendono creare tra loro nuovi rapporti patrimoniali, ovvero intervenire su rapporti patrimoniali preesistenti, modificandoli o estinguendoli.

Un contratto, per essere tale, necessita di taluni elementi “essenziali”. A norma dell'art. 1325 c.c. questi sono:

- l'accordo tra le parti;
- la causa;
- l'oggetto;
- la forma (quando è prescritta dalla legge a pena di nullità).

Senza uno di questi elementi (o in ipotesi di una qualche “patologia” degli stessi) il contratto è nullo e non produce alcun effetto, risultando del tutto inidoneo a conseguire

qualunque finalità. Da ciò si desume chiaramente l'importanza (o, più correttamente, la c.d. "essenzialità") di questi "elementi".

L'accordo è primo degli elementi essenziali indicato dal legislatore e rappresenta, senza alcuna enfasi, il cuore del contratto. All'accordo tra le parti è dedicata un'apposita sezione del nostro Codice Civile, lunga e composita (articoli 1326 e seguenti c.c.). Rifuggendo da semplificazioni eccessive si può affermare che il fulcro delle norme che regolano l'accordo delle parti è il c.d. "principio consensualistico", dettato dall'art. 1326 c.c.

In estrema sintesi, di regola, il contratto è concluso nel momento in cui chi ha fatto la proposta ha conoscenza dell'accettazione dell'altra parte.

Lo scambio o, per meglio dire, l'incontro delle rispettive manifestazioni di volontà è dunque condizione necessaria per il raggiungimento di un'intesa negoziale.

Ne consegue che, se i contraenti sono presenti contestualmente nello stesso luogo, la conclusione del contratto è istantanea e (spesso) facilmente individuabile; nel caso in cui, invece, i contraenti si trovano in luoghi diversi, il contratto è concluso non appena colui che ha fatto la proposta

ha conoscenza dell'accettazione da parte dell'altro o degli altri contraenti.

Un contratto può dirsi concluso solo quando vi è esatta e assoluta convergenza tra proposta e accettazione.

Emblematica, in tale ottica, è la formulazione dell'art. 1326, comma 5 c.c., secondo cui *“un'accettazione non conforme alla proposta equivale a nuova proposta”*.

In estrema sintesi, rappresenta ad ogni effetto una nuova proposta contrattuale (e, come tale, suscettibile o meno di approvazione dell'altro contraente) l'accettazione con qualche “modifica” della originaria proposta negoziale formulata.

Questo aspetto non è secondario.

È molto importante, infatti capire non solo “se” e “quando” un contratto è stato concluso (per le evidenti conseguenze che implica), ma anche per individuare il “luogo” di conclusione dello stesso. Ciò può avere, infatti, risvolti di ordine sostanziale e strettamente procedurale nell'ipotesi di una futura controversia giudiziale (si pensi, ad esempio, alla necessità di individuare il tribunale territorialmente competente a conoscere una controversia).

L'accordo può considerarsi raggiunto anche tacitamente, attraverso comportamenti concludenti (ad esempio, salendo

su un taxi), ovvero - su richiesta del proponente o quando la natura dell'affare lo consenta - dando direttamente inizio all'esecuzione dello stesso, senza alcuna preventiva risposta, oppure in ipotesi di mancato rifiuto, come accade per i contratti con obbligazioni del solo proponente.

In casi eccezionali (i c.d. contratti "reali") non è poi sufficiente il raggiungimento di un accordo per la produzione degli effetti contrattuali, ma occorre anche la consegna della cosa che forma oggetto del contratto (come accade, ad esempio, nel pegno).

A volte, come già rilevato in premessa, l'accordo si risolve nella mera adesione a condizioni contrattuali predisposte unilateralmente da una delle parti, senza contrattazione alcuna. In questi casi, vi possono essere clausole che, risultando verosimilmente onerose e impegnative per l'aderente, sbilanciando l'equilibrio contrattuale (si pensi, ad esempio, alle clausole che limitano la responsabilità), necessitano di una specifica approvazione scritta da parte di quest'ultimo. Ecco spiegato in linea di massima il senso delle "doppie" sottoscrizioni che possono essere richieste nel momento in cui si ritiene di aderire a condizioni generali del contratto predisposte mediante moduli o formulari e che – si ritiene superfluo sottolinearlo – andrebbero sempre lette con

la massima sottoscrizione prima della firma, in quanto le stesse sono chiaramente suscettibili di condizionare (e non poco) la pattuizione. La causa rappresenta invece la ragione del contratto, il suo *quid*.

Nel codice civile manca una definizione di “causa” del contratto. Generalmente per causa del contratto si intende la sua funzione economica e sociale. Ad esempio nella compravendita, che se vogliamo è il più comune tra i contratti, la causa è rappresentata dallo scambio tra un determinato bene e un certo prezzo. La causa va tenuta ben distinta dai motivi (che sono le ragioni “individuali” che spingono le parti a contrarre e che normalmente sono del tutto irrilevanti, restando confinate nella sfera soggettiva del singolo contraente) e dall’oggetto, che è invece l’insieme delle prestazioni che le parti si obbligano reciprocamente a fornire.

La forma è lo strumento mediante il quale si manifesta la volontà negoziale e può avere tanto una valenza espressa (cioè a dire, mediante parole, scritti, etc.), quanto tacita (vale a dire, un comportamento incompatibile con qualunque altra volontà diversa). Nel nostro ordinamento vige il principio di libertà di forme e, contrariamente a quanto si potrebbe essere indotti a ritenere, l’obbligo della forma scritta è previsto solo

per pochi tipi di contratti a pena di nullità (c.d. forma “*ad substantiam*”, cioè a dire il contratto non produce alcun effetto se ha una forma diversa da quella prescritta dal legislatore) o per finalità probatorie (c.d. forma “*ad probationem*”: non si pone astrattamente un problema di validità, ma solo un’esigenza di carattere probatorio, perché la prova dell’esistenza del contratto può essere fornita solo mediante l’esibizione di uno scritto).

Conseguentemente di regola, come si è detto, proprio in ragione del principio di libertà di forme anzidetto, può costituire un “contratto” qualsiasi accordo concluso anche verbalmente (o per telefono, ovvero tramite un semplice scambio epistolare), purché sia chiara l’intesa delle parti su una certa prestazione e sulla sua relativa controprestazione.

Un accordo negoziale è tale anche se una delle due parti non esterna in maniera espressa la sua volontà, ma “agisce” dando seguito ad una richiesta (i c.d. “fatti concludenti”).

Ovviamente un contratto “verbale” può rendere difficoltosa o, per certi versi, meno immediata la ricostruzione dell’effettiva volontà delle parti in ipotesi di controversia giudiziale, se non addirittura la prova stessa dell’esistenza dell’accordo.

Ecco quindi che redazione di un contratto scritto, pur non essendo sempre necessaria, è quantomeno opportuna per evitare (o quantomeno ridurre) il rischio che possa successivamente risultare controversa la sussistenza, la natura o il contenuto di un'intesa negoziale.

3. Il contenuto dell'accordo negoziale

Il contratto può avere un contenuto assai vario e, se vogliamo, non predeterminato.

Un contratto di locazione abitativa, ad esempio, può essere formalizzato mediante un accordo stringato, con minime e sintetiche previsioni negoziali, oppure mediante un'intesa assai articolata, condita da una moltitudine di articoli e clausole che possono caratterizzare anche in maniera significativa la portata delle singole obbligazioni assunte dalle parti contraenti.

Evidentemente in questi casi non tutte le regole contrattuali hanno la stessa importanza ai fini dell'assetto degli interessi programmati.

Ci sono regole "primarie" e, se vogliamo, regole "secondarie".

Alcune disposizioni possono essere più importanti di altre nell'economia di una pattuizione e ciò va considerato soprattutto quando ci si trova al cospetto di un contratto che

si caratterizza per un contenuto molto esteso, con decine e decine (se non centinaia) di articoli.

Verosimilmente non tutti questi articoli avranno la stessa importanza ai fini della realizzazione dell'assetto di interessi voluto dalle parti; alcuni, ad esempio, potrebbero avere (come spesso capita nella prassi) un peso specifico molto relativo.

Questa prospettiva di analisi non rappresenta un mero esercizio di stile, ma è essenziale sotto vari profili.

Uno di questi è la valutazione dell'importanza dell'eventuale inadempimento, perché di regola solo un inadempimento di non scarsa importanza può condurre, ad esempio, alla risoluzione del contratto su richiesta della parte non inadempiente (art. 1455 c.c.). Muovendo da questa considerazione ben si può comprendere l'importanza di valorizzare (o, per meglio dire, rafforzare) quelle obbligazioni contrattuali che, pur non avendo oggettivamente un rilievo primario nell'economia complessiva della pattuizione, potrebbero averlo per gli specifici contraenti. Decisamente utile in tale prospettiva può essere la previsione di una clausola risolutiva espressa. Mediante questo strumento, disciplinato dall'art. 1456 c.c., *“i contraenti possono convenire espressamente che il contratto si risolve*

nel caso che una determinata obbligazione non sia adempiuta secondo le modalità stabilite”.

In questo caso la valutazione circa la gravità dell'inadempimento (1455 c.c.) è preventiva ed è rimessa alle parti stesse, anche sul piano procedurale.

Non vi è necessità di accertare la sussistenza del presupposto della gravità dell'inadempimento, di regola imprescindibile nell'ambito di un giudizio di risoluzione, in quanto sono le parti stesse ad avere esplicitamente stabilito quali sono le obbligazioni (anche apparentemente di scarso rilievo oggettivo) la cui mancata esecuzione potrà dar luogo però alla risoluzione. Analogamente alla clausola risolutiva espressa, anche il termine essenziale (art. 1457 c.c.) costituisce uno strumento di autotutela di pronta utilizzazione per consentire alla parte di risolvere senza troppa difficoltà un vincolo contrattuale divenuto inutile. In questo caso le parti elevano a requisito indispensabile dell'intesa un elemento (il termine di adempimento dell'obbligazione) che normalmente non sarebbe tale; con la conseguenza che, decorso inutilmente quel termine (con un ritardo anche minimo), è da ritenersi senz'altro che il contraente non inadempiente ha perso ogni interesse alla prestazione.

Si pensi, ad esempio, al termine previsto per la realizzazione e la consegna di una torta nuziale. È chiaro in questo caso che un ritardo minimo, anche di un solo giorno o di qualche ora, nella consegna del bene (ritardo che, astrattamente, potrebbe essere ritenuto “tollerabile” in qualunque altro contesto) assume nel caso di specie una valenza dirimente, in quanto è plateale il venire meno di ogni interesse all’esecuzione della obbligazione oltre il termine espressamente indicato dalle parti come “essenziale”. Nel delineare il contenuto di un ipotetico contratto non si possono non menzionare poi i c.d. elementi “accidentali” dell’accordo. Trattasi di pattuizioni “accessorie” che, contrariamente agli elementi essenziali, richiesti a pena di nullità (art. 1325 del c.c.), sono rimesse alla volontà delle parti. Tuttavia, quando inseriti nell’accordo, anche gli elementi accidentali ne costituiscono parte integrante e sostanziale, condizionandone il profilo effettuale. Gli elementi essenziali del contratto sono la condizione, il termine e il modo. La condizione è un evento (può essere dedotto in condizione un fatto naturale o causato dall’uomo) futuro ed incerto, dal cui verificarsi dipende l’inizio (c.d. “condizione sospensiva”) o il venire meno (c.d. “condizione risolutiva”) degli effetti di un contratto.

Ad esempio, una compravendita di un certo immobile può essere subordinata alla concessione del relativo mutuo per l'acquisto richiesto dalla parte acquirente (in questo caso, la condizione è evidentemente sospensiva). Il termine, a differenza della condizione, è caratterizzato dalla certezza dell'evento futuro. In questo caso il contratto, perfettamente valido, potrà produrre effetti a partire da un certo momento (termine iniziale) o produrli solo fino a un certo momento (termine finale). Ad esempio, il contratto di locazione di un determinato immobile, stipulato in una certa data, può iniziare a produrre i suoi effetti a distanza di due mesi (in questo caso, si parla di termine iniziale). L'onere (o modus) è invece una limitazione posta da colui che compie un atto, in relazione al quale viene imposto un certo "peso" in capo al beneficiario di una determinata attribuzione patrimoniale. Il rilievo pratico di detto elemento accidentale è tuttavia piuttosto limitato, in quanto l'onere può riguardare unicamente i negozi gratuiti. Il contenuto contrattuale può essere poi, per così dire, arricchito con l'inserimento di clausole funzionali a rafforzare il vincolo. Tra queste merita certamente di essere menzionata la clausola penale, che costituisce una pattuizione con la quale viene determinata in via preventiva l'entità del risarcimento del danno causato

dall'inadempimento delle obbligazioni dedotto in contratto o dal semplice ritardo nell'adempimento delle stesse. In questo caso il creditore, vale a dire il contraente non inadempiente, è esonerato dalla prova effettiva del danno che, come già sottolineato, è stato previamente quantificato dalle parti, con l'obiettivo evidente di incentivare quanto più possibile l'adempimento del debitore, che fin dal principio conosce l'ammontare della prestazione cui è tenuto se dovesse risultare inadempiente (ferma restando la possibilità di convenir espressamente la risarcibilità di un danno ulteriore). Al momento della conclusione dell'accordo, inoltre, una parte può consegnare all'altra una somma di danaro o una quantità di altre cose fungibili come garanzia dell'impegno assunto. Si parla in questo caso di caparra confirmatoria che, in caso di adempimento, va restituita o imputata alla prestazione dovuta. In ipotesi di eventuale inadempimento, invece, occorre operare una distinzione tra quello del soggetto che ha dato e quello del soggetto che ha ricevuto la caparra. Nello specifico, se la parte che ha dato la caparra è inadempiente, l'altra può recedere dal contratto, ritenendo la caparra; se inadempiente è invece la parte che l'ha ricevuta, l'altra può recedere dal contratto ed esigere il doppio della caparra versata. La caparra può avere, inoltre, anche la

funzione di costituire un vero e proprio corrispettivo per il recesso. In questi casi si parla di caparra penitenziale e la stessa, evidentemente, non è posta a tutela dell'inadempimento di una parte, ma semplicemente per quantificare il corrispettivo dello *ius poenitendi* eventualmente attribuito ad un contraente.

Esistono inoltre clausole che consentono la devoluzione a soggetti, in qualità di arbitri, delle possibili e/o eventuali controversie derivanti dalla esecuzione o dalla interpretazione del contratto, ovvero clausole che, in deroga ai comuni principi utili per l'individuazione del giudice territorialmente competente, consentono ai contraenti di "concordare" un diverso foro competente (spesso quello di maggiore prossimità per una delle parti). Questa breve ricognizione non esaurisce ovviamente il novero delle clausole astrattamente collocabili nell'ambito di un contratto, ma verosimilmente dovrebbe rendere l'idea della complessità, della elasticità e della variabilità del contenuto di un atto negoziale, per la redazione del quale è sempre necessaria la massima cautela e l'adozione di alcune minime regole di condotta.

Ferma restando la necessità o, quantomeno, l'opportunità di rivolgersi ad uno studio legale in caso di qualunque dubbio e,

comunque, sempre almeno per la redazione dei contratti di maggiore rilievo, posto che i rischi legati alla stipula di un accordo inadeguato giustificano certamente una preventiva e specifica consulenza professionale. Questo perché il nostro ordinamento giuridico è molto articolato e, se volgiamo, complesso; a volte, quindi, la mancanza di determinati contenuti (o la presenza di altri), non agevolmente individuabili dai non addetti ai lavori, può comportare effetti (e costi) imprevedibili. A volte, tra l'altro, può essere sufficiente anche l'inserimento di una congiunzione o di un avverbio per stravolgere il senso di una frase, con conseguenze facilmente immaginabili.

4. Alcune (minime) accortezze da seguire e i più comuni errori da evitare quando si conclude un contratto

Alla luce delle brevi considerazioni sopra esposte, un primo suggerimento da seguire nella prospettiva della conclusione di un contratto è senz'altro quello di formalizzare, ove possibile, per iscritto l'intesa negoziale, anche se questo adempimento non è sempre richiesto ai fini della validità o della prova dello stesso.

Come anticipato, infatti, un contratto concluso verbalmente può implicare problemi aggiuntivi (facilmente evitabili) per dimostrare la sussistenza di un'intesa e l'esatto contenuto

della stessa. Se una trattativa si caratterizza poi per l'esistenza di numerose proposte e controproposte tra le parti, è bene "rieperilogare" i tratti salienti dell'intesa raggiunta, precisando se del caso espressamente che tutte le precedenti proposte si intendono annullate e superate definitivamente.

È poi molto importante rileggere l'accordo con attenzione e dettagliare tutte le intese raggiunte, posto che, in ipotesi di futura contestazione, può essere molto difficile (a volte sinanche impossibile) dimostrare che l'accordo aveva un contenuto diverso da quello attestato documentalmente.

A conferma della fondatezza dell'assunto si consideri, ad esempio, che non è neppure ammessa una prova testimoniale avente per oggetto patti aggiunti o contrari al contenuto di un documento, per i quali si allegghi che la stipulazione è stata anteriore o contemporanea (art. 2722 c.c.). È poi molto importante (in verità, si tratta di un aspetto essenziale) la tecnica di redazione dell'atto negoziale. Un contratto non è un testo letterario e dovrebbe caratterizzarsi per una scrittura semplice, lineare e scorrevole.

Dovrebbe cioè essere redatto con frasi brevi, confezionate nel modo più chiaro e semplice possibile, senza espressioni ambigue che possono generare future incertezze interpretative. Come già chiarito, d'altra parte, un contratto è

valido se è caratterizzato dalla presenza dei soli elementi essenziali; in sostanza, sono più che sufficienti anche poche, se non addirittura, pochissime clausole. Per tutti gli altri aspetti non definiti, d'altra parte, si applicano “automaticamente” le norme vigenti. Ecco quindi che non è affatto saggio arricchire il contenuto del contratto con previsioni non necessarie o, peggio ancora, con disposizioni negoziali delle quali non è perfettamente chiara la portata, in quanto il contenuto contrattuale, come evidenziato nel precedente paragrafo, può variare (e non di poco) con l'inserimento di una o più clausole apparentemente anche marginali. Circostanza quest'ultima che richiede e rende necessaria una notevole cautela nell'adozione di modelli contrattuali non ponderati, se non addirittura reperiti in maniera più o meno estemporanea (tipico, in questo senso, è l'adozione di “modelli” reperiti on line o adattati sulla base di un precedente contratto stipulato in condizioni apparentemente simili).

Uno dei rischi principali, in questo senso, è che lo schema negoziale utilizzato possa escludere gli strumenti di tutela previsti dal legislatore, ovvero introdurre inconsapevolmente clausole che potrebbero rendere l'esercizio degli stessi più difficoltoso o oneroso (si pensi, ad esempio, all'inserimento

di una clausola di esonero della responsabilità o di una clausola derogativa della competenza). Altre volte, invece, potrebbe essere utilizzato un modello contrattuale del tutto inconferente. In tale ottica, a titolo meramente esemplificativo, è appena il caso di evidenziare che due termini come “affitto” e “locazione”, generalmente e comunemente utilizzati come sinonimi, disciplinano in realtà fattispecie differenti. L’affitto (art. 1615 e seguenti c.c.) è difatti una sorta di sottotipo del contratto di locazione (art. 1571 e seguenti c.c.), caratterizzato dal fatto che ha ad oggetto il godimento di un bene produttivo (ad esempio, un fondo rustico) per un certo periodo di tempo.

Da tali premesse ecco quindi l’obiettivo di un riflessione mirata a fornire all’imprenditore alcune minime indicazioni metodologiche, piuttosto che mere ricognizioni di casi pratici che, per quanto dettagliate, non sarebbero comunque risultate complete ed esaurienti, anche in ragione delle innumerevoli (o, per meglio dire, inesauribili) tematiche sottese alla materia contrattuale.

