

Il contratto lo fa il Codice Civile, le Condizioni Generali di Contratto lo fanno per te.

Le CGC trasformano regole generiche in regole costruite sulla tua impresa.



UggettiMaccarone



LA PREMESSA GIURIDICA

In assenza di Condizioni Generali di Contratto - CGC -, il contratto esiste già. Se due parti non firmano nulla di scritto, il loro rapporto non è privo di regole, è integralmente disciplinato dal Codice Civile a prescindere da quale sia l'oggetto della tua attività.

Il punto è che quelle norme sono state pensate per la generalità dei casi: non fanno nulla del tuo magazzino, dei tuoi margini, dei tuoi tempi di approvvigionamento, della tua catena di subfornitori, dei rischi specifici del tuo settore.

Le Condizioni Generali non creano regole dal nulla, sostituiscono regole generiche, pensate per chiunque, con regole costruite sulla tua impresa.

Ogni attività ha i suoi rischi tipici, le CGC li presidiano.

COSA SONO LE CGC?

La traduzione giuridica del tuo modo di fare impresa.

Ogni clausola ben costruita risponde a una domanda concreta che nasce dall'operatività quotidiana:

- Cosa accade se il cliente non paga?
- Cosa accade se la merce è pronta e il cliente non la ritira o non risponde?
- Cosa accade se il cliente modifica l'ordine già confermato? con quali conseguenze su prezzi e tempi?
- Entro quanto tempo il cliente può contestare difetti del prodotto?
- Se il cliente è in difficoltà finanziaria, posso fermare le consegne?
- Dove si discute una controversia?

Nessuna di queste risposte è uguale per tutti e per tutto.

UNA RISPOSTA DIVERSA PER OGNI IMPRESA

Le risposte non sono uguali per tutti.
Dipendono da:

- settore;
- prodotto;
- ciclo produttivo;
- marginalità;
- tipologia di clientela;
- struttura aziendale.

Per questo le CGC non si copiano. Si costruiscono.

LE CGC E IL CODICE CIVILE

Le CGC operano nello spazio che la legge lascia all'autonomia delle parti.

Tre principi chiave:

- | | | |
|------------------------------------|---|---------------------|
| Dove la norma è dispositiva | → | la deroghiamo |
| Dove la norma è imperativa | → | la rispettiamo |
| Dove serve la doppia firma | → | la facciamo apporre |

NORME DISPOSITIVE

La legge ti propone una regola. Tu **puoi** cambiarla.

- tempi di pagamento
- termini di contestazione
- modalità di consegna
- ripartizione dei rischi

NORME IMPERATIVE

La legge ti impone una regola. Tu **non puoi** cambiarla.

- clausole vessatorie
- doppia sottoscrizione
- limiti posti dall'ordinamento

Una CGC che ignora queste regole è **inefficace**

DA COSA TI TUTELANO:

Rischio di credito: Pagamenti dilazionati nel tempo, merce consegnata e fatture insolute. Le CGC presidiano con rateizzazione, riserva di proprietà, sospensione in caso di inadempimento (art. 1461 c.c.), decadenza dal beneficio del termine (art. 1186 c.c.).

Rischio di merce non ritirata: Prodotti ordinati su specifica e mai presi in consegna. Penale di giacenza, pagamento comunque dovuto, facoltà di risoluzione.

Rischio di varianti non contabilizzate: Modifiche richieste a voce e mai formalizzate. Inopponibilità di ogni variante non autorizzata per iscritto e controfirmata. Ciò che non è scritto non esiste.

Rischio di contestazioni tardive: Il cliente contesta un difetto a distanza di mesi o anni. Clausola di decadenza: denuncia entro un termine certo, azione entro un termine certo. La certezza dei tempi è essa stessa tutela.

Rischio di recesso arbitrario: Il cliente cambia idea a metà dell'esecuzione. Penale, acconti trattenuti, obbligo di pagamento delle prestazioni già eseguite (art. 1382 c.c.).

Rischio di contenzioso fuori sede: Clausola di foro esclusivo presso il Tribunale nella circoscrizione dell'impresa. La causa si fa a casa tua, non a casa del cliente.

Rischio di concorrenza sleale del partner: Clausola di riservatezza: il fornitore, il distributore, il collaboratore che accede alle tue informazioni commerciali non le usa contro di te.

COSA EVITI

Con CGC ben costruite:

- meno contestazioni;
- meno incertezze;
- meno contenzioso;
- maggiore forza negoziale.

Quando il contratto è chiaro,
la controparte conosce il rischio e valuta con maggiore realismo.

PERCHÉ NON PUOI COPIARE QUELLE DI UN ALTRO

Le CGC copiate sono la negazione della tutela.

Le CGC non sono modelli standard, sono strumenti costruiti su:

- settore;
- organizzazione;
- processo produttivo;
- tipologia di clientela;
- rischi specifici.

Le CGC copiate spesso proteggono problemi che tu non hai e ignorano quelli che hai davvero.

COME SI COSTRUISCONO

Un metodo, non un formulario.

- 1. Analisi dell'impresa.** Capire il ciclo dell'ordine, la marginalità, la catena di fornitura, la clientela, i volumi, le criticità ricorrenti. Non si scrive una virgola senza aver parlato con chi vende e chi incassa.
- 2. Mappatura dei rischi.** Cosa è andato storto negli ultimi 5 anni? Quali contenziosi sono stati persi o transati? Dove si concentrano i conflitti coi clienti?
- 3. Inquadramento normativo.** Ogni settore ha le sue norme dispositive. Si deroga dove serve, si conferma dove la norma è già adeguata.
- 4. Redazione delle clausole.** Ogni clausola risponde a un rischio mappato. Testo tecnico ma accessibile: chi lo fa firmare deve poterlo spiegare senza incertezze.
- 5. Sistema di approvazione.** Clausole ex artt. 1341-1342 c.c.: elenco completo, doppia firma separata. Raccordi tra condizioni generali e modulistica d'ordine.
- 6. Formazione.** Il contratto più solido è inutile se chi lo fa firmare non sa illustrarlo e difenderlo.

LE CGC NON SONO UN COSTO, SONO UN ASSET

- Riducono il contenzioso.
- Contengono il rischio di credito.
- Rafforzano la posizione negoziale.
- Rendono l'impresa più solida agli occhi di clienti, fornitori e istituti di credito.

L'impresa che investe nelle proprie CGC oggi,
ha un problema in meno domani.

Per informazioni e
approfondimenti



UggettiMaccarone
Via Sant'Orsola, 10/e - 24122 Bergamo
tel. 035.246545 - fax 035.246583

www.uggettimaccarone.it