

© *Studio Legale Lucchini Gattamorta e Associati*

**Camera di Commercio, Industria, Artigianato e
Agricoltura**

Pisa, 23 aprile 2012

***LE CONDIZIONI GENERALI DI VENDITA NEI
CONTRATTI INTERNAZIONALI***

Avv. Andrea Gattamorta

© *Studio Legale LGA* – www.lgalegal.com

Tel. 051.43.63.59 – Fax 051.61.53.548

info@lgalegal.com

Condizioni generali di vendita

Nella prassi commerciale nazionale ed internazionale, non solo nei rapporti tra imprenditori e consumatori, ma anche tra gli stessi imprenditori, le transazioni avvengono sulla base di condizioni generali predisposte o dall'Acquirente o, più spesso, dal Venditore.

Convenzione di Vienna del 1980

- La Convenzione di Vienna sui contratti di vendita internazionale di beni mobili reca **norme di diritto materiale uniforme che hanno carattere speciale e dunque prevalgono sulle norme di diritto internazionale privato.** È parte del nostro ordinamento interno e si applica ad ogni ipotesi di vendita internazionale.
- Trova applicazione quando gli Stati delle parti sono contraenti o quando la legge applicabile al contratto è la legge nazionale di uno Stato contraente.

Esclusione

È fatta salva la facoltà delle parti di escluderne l'applicazione, anche in forma tacita, purché le parti siano consapevoli dell'applicabilità della Convenzione al rapporto (si noti che il fatto che i contraenti facciano esclusivo riferimento ad una legge nazionale, senza mai menzionare la Convenzione di Vienna, non è di per sé sufficiente ad escluderne l'applicabilità).

Convenzione de L'Aja del 1955

- La Convenzione de L'Aja sulla legge applicabile alle vendite internazionali di cose mobili corporali contiene norme di diritto internazionale privato, ovvero disposizioni indicanti i **criteri d'individuazione del diritto sostanziale nazionale applicabile.**
- **La Convenzione de L'Aja si applica automaticamente quando viene adito il giudice di uno Stato contraente.**

Mancanza di scelta della legge applicabile

- In mancanza di un'espressa scelta della legge applicabile operata dai contraenti, la Convenzione de L'Aja del 1955 stabilisce che si applichi la **legge del paese in cui il venditore ha la residenza abituale o lo stabilimento al momento in cui riceve l'ordine** (art. 3, primo comma).
- È questione controversa l'applicabilità della Convenzione di Roma 1980 o della Convenzione de L'Aja 1955.

Modulistica prestampata e *Battle of forms*

- Nella prassi dei rapporti commerciali accade di frequente che insorgano “conflitti” tra i diversi modelli contrattuali utilizzati dalle parti contraenti, non sottoscritti ma solo inviati a titolo di proposta (ad esempio dal venditore al compratore e viceversa): è la cosiddetta *battle of forms* (“battaglia dei modelli”).
- Lo scontro tra moduli ha dato luogo ad un intenso dibattito giurisprudenziale e dottrinario, che può essere risolto secondo uno dei due orientamenti prevalenti: la **last shot doctrine** e la **knock-out doctrine**.

Last shot doctrine

- L'orientamento della *last shot doctrine* è quello accolto dall'articolo 1326 del Codice Civile italiano e dunque applicabile quando entrambi i contraenti siano italiani.
- La *last shot* segue il principio in base al quale **un'accettazione non conforme alla proposta equivale ad una nuova proposta.**
- **Prevalgono le condizioni generali o il modello contrattuale richiamati per ultimi.**

Knock-out doctrine

- L'orientamento della *knock-out doctrine* (seguito ad esempio negli Stati Uniti ed in Germania) predilige invece l'approccio in virtù del quale **le clausole discordanti inserite nella proposta e nell'accettazione si elidono a vicenda.**
- **Il contenuto del contratto é determinato solo da:**
- **le clausole effettivamente negoziate e**
- **le clausole contenute nelle condizioni generali di una o dell'altra parte che non abbiano un contenuto discordante.**

Convenzione di Vienna

- L'articolo 19 della Convenzione accoglie il principio di conformità (*last shot*),
- “una risposta ad una proposta volta ad essere un'accettazione ma che contiene aggiunte, limitazioni o altre modificazioni è un rifiuto della proposta e vale come controproposta”,
- ma ne attenua la portata qualificando come accettazione quella che contenga “clausole aggiunte o difformi **che non alterano sostanzialmente i termini della proposta**”.

Approccio alla *Battle of forms*

- Italia – *last shot doctrine*
- U.K. – *last shot doctrine*
- Francia – *last shot doctrine*
- U.S.A. – *knock-out doctrine*
- Germania – *knock-out doctrine*
- Olanda – *first shot doctrine* (si applicano esclusivamente le condizioni generali del preponente)
- **In pratica, la *battle of forms* verrà risolta sulla base del criterio (*last shot* o *knock-out*) previsto dalle norme di diritto interno applicabili al contratto.**

Prevail clause

- La *prevail clause* individua quali previsioni regoleranno il rapporto contrattuale tra venditore e acquirente e stabilisce una prevalenza nell'applicazione delle condizioni generali di vendita del venditore su qualsiasi altro contratto, proposta, conferma d'ordine o adempimento relativi al rapporto contrattuale tra venditore e acquirente.
- A questa regola generale, di portata molto ampia, fa eccezione il caso in cui sia il venditore medesimo ad accettare per iscritto previsioni di contenuto differente proposte dall'acquirente.

Clausole onerose

- Ai sensi dell'articolo 1341 Codice Civile sono onerose le clausole che
 - i) stabiliscono **a favore di colui che le ha predisposte**:
 - limitazioni di responsabilità,
 - facoltà di recedere dal contratto o
 - di sospenderne l'esecuzione,
 - ii) ovvero sanciscono **a carico dell'altro contraente**:
 - decadenze,
 - limitazioni alla facoltà di opporre eccezioni,
 - restrizioni alla libertà contrattuale nei rapporti con i terzi,
 - tacita proroga o rinnovazione del contratto,
 - clausole compromissorie o
 - deroghe alla competenza dell'autorità giudiziaria

Doppia sottoscrizione

Con riferimento alle condizioni generali di contratto e, in generale, ai contratti predisposti **unilateralmente** da uno dei contraenti **senza che vi sia stata negoziazione** fra le parti, il secondo comma dell'articolo 1341 del Codice Civile, prevede l'obbligo della **specificata approvazione scritta da parte dell'Aderente delle clausole cosiddette onerose o vessatorie**.

È questo il motivo per il quale, in calce ai contratti per adesione, è generalmente prevista la **doppia sottoscrizione dell'Aderente**, il quale è chiamato ad apporre **una prima firma** in segno di accettazione delle Condizioni nel loro complesso ed **una seconda firma per la specifica approvazione delle clausole onerose in esse contenute**.

Nei contratti internazionali

Per i contratti internazionali vale la previsione dell'articolo 1341 Codice Civile, primo comma (**conoscenza o conoscibilità al momento della conclusione del contratto**) non vale invece quella di cui al secondo comma (specifica approvazione scritta delle clausole onerose).

L'obbligo della doppia sottoscrizione delle clausole onerose non trova corrispondenza negli ordinamenti stranieri né nelle Convenzioni internazionali. Si consiglia tuttavia di prevedere in ogni caso la doppia sottoscrizione delle clausole ritenute onerose.

Forma del contratto internazionale

Nel commercio internazionale **non sono richieste forme particolari**

“Un contratto di vendita non necessita di essere concluso o provato per iscritto, e non è sottoposto ad alcun altro requisito di forma. Esso può venir provato con ogni mezzo, anche per testimoni” (Articolo 11 Convenzione di Vienna).

È tuttavia sempre preferibile stipulare per iscritto.

Giurisprudenza in materia

In giurisprudenza si è tuttavia affermato che per l'efficacia delle clausole onerose contenute nelle condizioni generali di un contratto internazionale, pur non necessitando la specifica approvazione richiesta dall'art. 1341 Codice Civile, sono necessarie **“serie garanzie di consapevole adesione da parte del contraente che non le ha predisposte”** (Cassazione civile 1998 n.2642). Sarà dunque opportuna (almeno) una sottoscrizione dell'Aderente per espressa accettazione delle condizioni generali di contratto predisposte dall'altro contraente.

Il principio della libertà delle forme risulta dunque temperato da tale interpretazione giurisprudenziale e dovrà in ogni caso essere ricordato con la disciplina prevista da altre Convenzioni internazionali o da Regolamenti comunitari, per esempio con quelli in tema di clausole compromissorie o derogative della competenza giurisdizionale.

Clausola di adesione

(FRONTE DOCUMENTO)

L'Acquirente **dichiara di avere letto e compreso** il contenuto delle Condizioni Generali di Vendita del Venditore riportate sul retro del presente documento. L'Acquirente **approva specificamente** ai sensi dell'articolo 1341 Codice Civile il contenuto delle seguenti clausole:

(elenco delle clausole vessatorie, indicate articolo per articolo col rispettivo contenuto)

L'Acquirente

N.B. Sul retro del medesimo documento ci sarà il testo delle Condizioni Generali di Vendita

Lingua delle condizioni generali

Benché le parti abbiano libertà di scelta della lingua contrattuale, proprio in considerazione del principio di **conoscibilità delle disposizioni predisposte da una parte ed accettate per adesione dall'altra** nonché ai fini di soddisfare il criterio giurisprudenziale delle **“serie garanzie di consapevole adesione”**, si consiglia di predisporre **almeno in lingua inglese** le condizioni generali di vendita da sottoporre ad una controparte straniera, specie se extracomunitaria.

Riserva di proprietà

È la clausola ai sensi della quale i beni oggetto del contratto di vendita restano di proprietà del fornitore sino al momento dell'integrale pagamento del prezzo convenuto.

La legge a cui fare riferimento per la riserva di proprietà (in fatto di valida costituzione, di efficacia e di eventuale esercizio della stessa) è quella dell'ordinamento nel cui territorio è collocato o comunque si trova il bene sottoposto a riserva di proprietà che andrà dunque attentamente verificata. Occorre prestare pertanto particolare cura all'esame della disciplina applicabile (riconoscimento, adempimenti formali, ecc.).

Caratteristiche della riserva

Caratteristiche principali della riserva di proprietà sono le seguenti:

- i) il bene gravato dalla riserva di proprietà è consegnato al compratore che ha facoltà di goderne;
- ii) il compratore diventa proprietario del bene solo al momento del pagamento dell'ultima rata e cioè solo a seguito del versamento integrale del prezzo;
- iii) i rischi relativi al bene venduto passano dal venditore al compratore al momento della consegna.

Clausola tipo

“La proprietà dei Prodotti passerà all’Acquirente solo a seguito del saldo integrale del prezzo della compravendita. In caso di ritardo dell’Acquirente nei pagamenti, il Venditore potrà, senza necessità di alcuna formalità, ivi compresa la messa in mora, riprendere possesso di tutti i Prodotti oggetto di riservato dominio ovunque essi si trovino, con riserva di ogni ulteriore opportuno rimedio per il pregiudizio subito, ivi compreso il diritto del Venditore di trattenere a titolo di penale le somme già eventualmente riscosse in via di anticipo sul prezzo della compravendita”.

Accorgimenti in base alla legge italiana

In forza di quanto previsto dell'articolo 11 del Decreto Legislativo 231/2002 è sempre opportuno che il creditore inserisca nelle fatture relative alla fornitura oggetto di riserva di proprietà un riferimento alla clausola di riserva di proprietà, tale da permettere di individuare con certezza il bene sottoposto alla riserva ed il contratto di vendita. Ad esempio:

“La merce oggetto della presente fattura è soggetta a riserva di proprietà sino all'integrale pagamento del prezzo pattuito”.

Nella Convenzione di Vienna

Articolo 39 - Denuncia dei difetti di conformità

1. Il compratore perde il diritto di far valere un difetto di conformità della merce se non lo denuncia al venditore, precisandone la natura, entro un **termine ragionevole a partire dal momento in cui l'ha scoperto o avrebbe dovuto scoprirlo**.

2. In ogni caso, il compratore perde il diritto di far valere il difetto di conformità se non lo denuncia al venditore **al più tardi entro due anni dalla data in cui la merce gli fu effettivamente consegnata**, a meno che tale scadenza non sia incompatibile con la durata di una garanzia contrattuale.

Tale disciplina, anche per la sua genericità, risulta poco vantaggiosa per il venditore.

Clausola tipo sulla Garanzia

“Il Venditore garantisce la qualità dei Prodotti per un periodo di ... mesi dalla consegna, esclusi quei difetti che possano manifestarsi a causa del trasporto, di un uso improprio o di una inadeguata conservazione o manutenzione dei Prodotti. Qualsiasi reclamo attinente a vizi o difetti dei Prodotti dovrà essere inoltrato al Venditore, tramite lettera raccomandata a.r., tassativamente entro otto giorni dalla consegna nel caso di vizi palesi ed entro otto giorni dalla scoperta nel caso di vizi occulti, comunque entro ... mesi dalla consegna, a pena di decadenza. I resi non saranno accettati se non preventivamente autorizzati per iscritto dal Venditore; quest’ultimo esaminerà i resi per verificare che il difetto sussista e sia riconducibile alla propria responsabilità e solo in tal caso sostituirà e/o riparerà i Prodotti riconosciuti come difettosi. Ogni diversa garanzia, anche di legge, deve ritenersi esclusa e superata dalle presenti Condizioni. In particolare si intende escluso il diritto di rivalsa verso il Venditore per l’eventuale garanzia prestata dall’Acquirente nei confronti dei consumatori”.

*Clausole tipo delle
condizioni generali di
vendita*

Struttura e contenuti

- Individuazione delle parti
- Premesse
- Allegati (elenco e rinvio)
- Definizione
- Oggetto del contratto
- Obbligazioni delle parti
- Modalità di pagamento. Riserva di proprietà
- Garanzie
- Responsabilità e limitazioni. Caso fortuito e forza maggiore
- Risoluzione anticipata
- Clausole trasversali
- Legge applicabile e foro competente / Clausola arbitrale
- (Specifica approvazione ex articolo 1341 Codice Civile)

Elementi “essenziali”

Aspetti della vendita da considerare nella redazione del contratto

- i) tempo e modo della consegna della merce e dei relativi documenti;**
- ii) passaggio della proprietà (riserva);**
- iii) passaggio dei rischi;**
- iv) pagamento del prezzo (forma, modo, garanzia);**
- v) garanzia del venditore;**
- vi) clausola risolutiva espressa.**

Rischi da valutare

- Sospensione o revoca della commessa
- Mancato ritiro della merce
- Escussione arbitraria delle garanzie
- Dispersione proprietà intellettuale
- Variazione dei costi di produzione
- Rischio valuta
- Rischio commerciale
- Rischio paese

Modalità di pagamento

Domande da porsi per individuare la modalità di pagamento più opportuna in base alle esigenze specifiche ed ai rapporti con la controparte.

Contratto di durata o a singola prestazione

Fiducia nella controparte

Paese di destinazione

Combinazione dei pagamenti con le garanzie

Valuta

Costi / suddivisione dei costi

Documenti disponibili

Modalità di pagamento

- ✓ Bonifico bancario internazionale via swift
- ✓ Incassi elettronici
- ✓ Titoli di credito
 - bill of exchange - cambiale tratta
 - promissory notes - pagherò cambiario
 - Lock box system
- ✓ Credito documentario
(lettera di credito)
- ✓ Cash on delivery (COD)
- ✓ Cash against documents (CAD)

Principali garanzie “internazionali”

✓ *First Demand Bank Guarantee*

garanzia di pagamento

✓ *Advance payment guarantee*

garanzia di restituzione dell’acconto (contratto di fornitura)

✓ *Bid bond*

garanzia dell’offerta (contratto d’appalto)

✓ *Performance bond*

garanzia di buona esecuzione (contratto di fornitura)

✓ *Maintenance bond*

garanzia della corretta manutenzione (contratto di fornitura)

Suggerimenti operativi: il testo

Per cautelarsi nei confronti del beneficiario della garanzia, il testo della stessa dovrebbe prevedere con estrema precisione

- i)* le eventuali **dichiarazioni** che il beneficiario deve rilasciare
- ii)* gli eventuali **documenti** da produrre a supporto della richiesta di pagamento
- iii)* le **pubblicazioni** di riferimento della CCI e la legge applicabile

International Commercial Terms

Gli Incoterms sono regole elaborate dalla Camera di Commercio Internazionale per l'interpretazione dei termini commerciali maggiormente utilizzati nei contratti di compravendita internazionale. L'ultima versione della raccolta è in vigore dal 1° gennaio 2011. Ad ognuno degli 11 termini corrisponde una particolare disciplina delle condizioni di consegna delle merci.

Perseguono lo scopo di eliminare possibili incertezze dovute alle differenti interpretazioni, esistenti nei singoli paesi, dei termini commerciali di consegna delle merci nelle vendite internazionali, evitando così fraintendimenti e controversie.

Incoterms, in generale

Gli Incoterms indicano a **chi, tra compratore e venditore, competono le spese e i rischi relativi al trasferimento della merce, ma non stabiliscono quando avviene il passaggio di proprietà e nemmeno in quali casi sia lecito per il compratore bloccare il pagamento.**

L'applicabilità degli Incoterms ad un rapporto contrattuale presuppone che l'Incoterm prescelto sia **esplicitamente richiamato nel contratto**, nel quale deve anche essere indicata l'edizione che contiene l'Incoterm che si intende applicare (ad esempio EXW, Incoterms 2010).

Incoterms, in particolare

Sul piano strettamente giuridico, l'indicazione dei termini di resa ed in generale le modalità di consegna della merce oggetto del contratto di vendita internazionale possono comportare la **devoluzione delle controversie eventualmente insorte tra le parti a questa o quella giurisdizione.**

L'attribuzione di una controversia ad una autorità giurisdizionale può infatti dipendere dal paese nel quale è avvenuta la consegna. È quindi opportuno prevedere pattiziamente la devoluzione delle liti.

Gli *Incoterms*

- l'unico Incoterm del gruppo E (EXW) prevede la resa della merce franco stabilimento del venditore e non contempla il trasporto;
- gli Incoterms del gruppo F (FCA per qualsiasi modo di trasporto; FAS e FOB solo per il trasporto marittimo) pongono il trasporto principale a carico dell'acquirente;
- gli Incoterms del gruppo C (CFR e CIF solo per trasporto marittimo e per vie navigabili; CPT e CIP per qualsiasi modalità di trasporto) pongono il trasporto principale a carico del venditore;
- gli Incoterms del gruppo D (DAP e DAT entrambi per qualsiasi tipo di trasporto) prevedono che il venditore sia responsabile dell'arrivo della merce a destinazione assumendo su di sé tutti i relativi rischi e spese.

Convenzione di Vienna

Disciplina l'obbligo di consegna prevedendo tre ipotesi:

- se la merce deve essere oggetto di trasporto, **la consegna si perfeziona con l'affidamento al vettore;**
- se la consegna riguarda cose determinate o cose localizzate in un luogo particolare noto al compratore, **la consegna si effettua ponendo le cose a disposizione del compratore in quel luogo;**
- in tutte le altre ipotesi, la consegna si attua ponendo la merce **a disposizione del compratore presso il domicilio del venditore.**

Garanzie

In questo tipo di clausole contrattuali rientrano:

- ✓ Disposizioni che regolano la prestazione di servizi accessori / strumentali quali installazione, montaggio, formazione del personale, supervisione nel corso della fase di avviamento;
- ✓ Disposizioni che regolano lo svolgimento del collaudo o comunque delle prove di performance e/o il raggiungimento di standard della fornitura;

Garanzie

- ✓ Garanzia del rispetto di standard tecnici (contrattuali e normativi) con riferimento ai beni oggetto della fornitura, ma non dei beni e degli eventuali impianti che ospiteranno la fornitura (specie nel caso di macchine industriali);
- ✓ Procedure per la contestazione di eventuali vizi e difetti palesi (*patent*) e occulti (*latent*) e garanzie del venditore;
- ✓ Servizi prestati dal venditore (assistenza, fornitura ricambi, ecc.) nel corso del periodo di garanzia;

*Disciplina specifica a tutela
del consumatore*

Articolo 95 Trattato UE

L'Articolo 95 punto 3) del Trattato che istituisce la CE prevede che *“la Commissione, nelle sue proposte di cui al paragrafo 1 in materia di sanità, sicurezza, protezione dell'ambiente e **protezione dei consumatori**, si basa su un livello di protezione elevato, tenuto conto, in particolare, degli eventuali nuovi sviluppi fondati su riscontri scientifici. Anche il Parlamento europeo ed il Consiglio, nell'ambito delle rispettive competenze, cercheranno di conseguire tale obiettivo”*.

Il Codice del consumo

Il nuovo Codice del consumo, entrato in vigore il 23 ottobre 2005, consta di 146 articoli e riunisce in un unico testo le disposizioni di 21 provvedimenti (4 leggi, 2 Decreti del Presidente della Repubblica, 14 Decreti Legislativi e un regolamento di attuazione).

Il Codice del consumo è un provvedimento in gran parte **compilativo**, nel senso che raccoglie norme già conosciute dal nostro ordinamento.

Diritti fondamentali dei consumatori

- a) alla **tutela della salute**;
- b) alla **sicurezza e alla qualità dei prodotti e dei servizi**;
- c) ad una **adeguata informazione** e ad una **corretta pubblicità**;
- d) all'educazione al consumo;
- e) alla **correttezza, alla trasparenza ed all'equità nei rapporti contrattuali**;
- f) alla promozione ed allo sviluppo dell'associazionismo libero, volontario e democratico tra i consumatori e gli utenti;
- g) all'erogazione di servizi pubblici secondo standard di qualità e di efficienza.

Irrinunciabilità dei diritti

Ai sensi dell'articolo 143 del Codice:

“I diritti attribuiti al consumatore dal codice sono **irrinunciabili. E' nulla ogni pattuizione in contrasto con le disposizioni del codice.** Ove le parti abbiano scelto di applicare al contratto una **legislazione diversa da quella italiana**, al consumatore devono comunque essere riconosciute le **condizioni minime di tutela previste dal codice**”.

La nozione di bene di consumo

Qualsiasi bene mobile, anche da assemblare, ad esclusione di:

- 1) beni oggetto di vendita forzata o comunque venduti secondo altre modalità dalle autorità giudiziarie, anche mediante delega ai notai;
- 2) acqua e gas, quando non confezionati per la vendita in un volume delimitato o in una quantità determinata;
- 3) energia elettrica.

Sono inclusi nella nozione anche i **beni usati** e quelli **rimessi a nuovo**.

La nozione di consumatore

È qualsiasi persona fisica che agisce per scopi estranei alla propria attività imprenditoriale o professionale.

La giurisprudenza italiana in materia ha espressamente escluso dalla nozione di consumatore le imprese artigiane e le piccole imprese (la categoria dei “consumatori-imprenditori”).

La nozione di produttore

il **fabbricante** di un bene di consumo,

l'**importatore** del bene di consumo nel territorio della Unione europea o qualsiasi altra persona che si presenta come produttore apponendo sul bene di consumo il proprio nome, marchio o altro segno distintivo.

La nozione di venditore

Qualsiasi persona fisica o giuridica pubblica o privata che, nell'esercizio della propria attività **imprenditoriale** o **professionale**, utilizza i contratti di vendita, permuta, somministrazione, appalto d'opera o assimilabili.

Articoli 33-38 - Contratti coi consumatori

Sono **vessatorie**, ai sensi dell'articolo 33, le clausole che determinano **a carico del consumatore un significativo squilibrio dei diritti e degli obblighi derivanti dal contratto.**

In particolare, il Codice elenca le clausole che **si presumono vessatorie fino a prova contraria** (“**lista grigia**”), quali ad esempio:

- la clausola sul recesso unilaterale,
- la clausola derogatoria della competenza,
- decadenze e limitazioni alla facoltà di opporre eccezioni,
- limitazioni alla responsabilità del professionista,
- limitazioni o esclusioni alle azioni e ai diritti dei consumatori,
- il rinnovo tacito del contratto.

Clausola derogatoria della competenza

Il giudice competente a dirimere le controversie in cui sia parte un consumatore è quello del luogo di residenza o del domicilio eletto di quest'ultimo. Si tratta di un foro esclusivo speciale, derogabile dalle parti solo con una trattativa individuale.

Le clausole di un contratto fra professionista e consumatore che derogano a tale foro sono da presumersi vessatorie e pertanto inefficaci.

Trattativa individuale

Non sono vessatorie le clausole presunte tali, che siano state oggetto di trattativa individuale, ossia di specifica negoziazione.

Nei contratti conclusi mediante la sottoscrizione di **moduli o formulari** incombe sul professionista l'onere di provare che le clausole siano state oggetto di specifica trattativa col consumatore.

Garanzia per i beni di consumo

Il venditore ha l'obbligo di consegnare al consumatore BENI CONFORMI al contratto di vendita.

Ai fini della garanzia, ai contratti di vendita sono equiparati i contratti di permuta, di somministrazione, di appalto, d'opera ed ogni altro contratto finalizzato alla fornitura di beni di consumo da fabbricare o produrre.

Presunzione di conformità dei beni

Si presumono conformi al contratto i beni che:

- a) sono **idonei all'uso** al quale servono abitualmente beni dello stesso tipo;
- b) sono **conformi alla descrizione** fatta dal venditore e possiedono le qualità del bene che il venditore ha presentato al consumatore come campione o modello;
- c) presentano **la qualità e le prestazioni abituali** di un bene dello stesso tipo, che il consumatore può ragionevolmente aspettarsi, tenuto conto della natura del bene e, se del caso, delle dichiarazioni pubbliche sulle caratteristiche specifiche dei beni fatte al riguardo dal venditore, dal produttore o dal suo agente o rappresentante, in particolare nella pubblicità o sull'etichettatura;
- d) sono **idonei all'uso particolare voluto dal consumatore** che sia stato da questi portato a conoscenza del venditore al momento della conclusione del contratto e che il venditore abbia accettato anche per fatti concludenti.

Esclusione del difetto di conformità

E' escluso il difetto di conformità se, al momento della conclusione del contratto, il consumatore

✓ era a conoscenza del difetto

✓ non poteva ignorarlo con l'ordinaria diligenza

✓ il difetto di conformità deriva da istruzioni o materiali forniti dal consumatore.

Dichiarazioni pubbliche

Tali dichiarazioni costituiscono **parametro per la valutazione dell'eventuale difformità dei beni di consumo.**

Il venditore non è vincolato dalle **dichiarazioni pubbliche** se:

- a) in caso di dichiarazione resa da produttore, agente, rappresentante, non era a conoscenza della dichiarazione e non poteva conoscerla con l'ordinaria diligenza;
- b) la dichiarazione è stata adeguatamente corretta entro il momento della conclusione del contratto in modo da essere conoscibile al consumatore;
- c) la decisione di acquistare il bene di consumo non è stata influenzata dalla dichiarazione.

Dichiarazioni pubbliche in Internet

Si raccomanda di prestare particolare attenzione al contenuto ed al tenore delle dichiarazioni pubbliche **presenti in Internet**, eventualmente nell'ambito di una piattaforma di **commercio elettronico**.

Equiparazioni al difetto di conformità

Il difetto di conformità che deriva dall'imperfetta installazione del bene di consumo se l'installazione è compresa nel contratto di vendita e viene effettuata dal venditore o sotto la sua responsabilità.

Il prodotto, concepito per essere installato dal consumatore, è da questo installato in modo non corretto a causa di una **carenza o mancanza di chiarezza delle istruzioni di installazione.**

Importanza della responsabilità anche degli installatori.

Tutela garantita al consumatore

Il venditore è responsabile nei confronti del consumatore per **qualsiasi difetto di conformità esistente al momento della consegna del bene.**

Presunzione: si presume che i difetti di conformità che si manifestano **entro sei mesi dalla consegna** del bene **esistessero già a tale data**, a meno che tale ipotesi sia incompatibile con la natura del bene o con la natura del difetto di conformità.

Qualora invece il difetto si sia manifestato **dopo i primi sei mesi dalla consegna** e nei diciotto mesi successivi, incomberà sul consumatore provare che il difetto di conformità esisteva al momento della consegna del bene.

Rimedi a favore del consumatore

Rimedi che possono esser fatti valere nei confronti del **solo venditore finale**:

(a) Ripristino o sostituzione del bene.

(b) Riduzione del prezzo o risoluzione del contratto.

(c) Risarcimento del danno.

Ripristino o sostituzione

A scelta del consumatore e senza spese.

(1) le riparazioni o le sostituzioni devono essere effettuate entro un **congruo termine** dalla richiesta e non devono arrecare notevoli inconvenienti al consumatore,

(2) le spese poste a carico del venditore si riferiscono ai costi indispensabili per rendere conformi i beni.

Riduzione del prezzo o risoluzione del contratto

Possono essere chieste a scelta del consumatore a **condizione che:**

- a) la riparazione e la sostituzione siano impossibili o eccessivamente onerose;
- b) il venditore non abbia provveduto alla riparazione o alla sostituzione del bene entro un termine congruo;
- c) la sostituzione o la riparazione precedentemente effettuata abbiano arrecato notevoli inconvenienti al consumatore.

Risarcimento del danno

I rimedi previsti dall'art. 130 del Codice **prescindono totalmente da un esame delle cause e dalla riconducibilità al venditore di una qualche forma di colpa, essendo attivabili dal consumatore al verificarsi di difetti di conformità.**

La richiesta del risarcimento del danno, viceversa, presuppone un approfondimento delle **cause del vizio o difetto e di conseguenza dell'imputabilità ad un soggetto di una forma di colpa** (negligenza, imprudenza, imperizia).

Garanzia convenzionale

E' garanzia convenzionale o commerciale qualsiasi impegno di un venditore/produttore nei confronti del consumatore di rimborsare il prezzo pagato, sostituire, riparare o intervenire altrimenti sul bene di consumo senza costi supplementari, qualora il bene medesimo non corrisponda alle condizioni enunciate nella dichiarazione di garanzia o nella pubblicità.

E' una **forma di tutela ulteriore e supplementare** che il venditore facoltativamente aggiunge rispetto a quanto già obbligatoriamente previsto; ha natura **integrativa** e non sostitutiva rispetto alla disciplina degli articoli 129-132 Codice del consumo.

Contenuto della garanzia convenzionale

La garanzia convenzionale **vincola chi la offre secondo le modalità indicate nella dichiarazione di garanzia medesima o nella relativa pubblicità** e deve avere il seguente contenuto minimo:

- a) specificare che il consumatore è titolare dei diritti previsti dagli articoli 129 e seguenti del Codice del Consumo e che la garanzia medesima lascia impregiudicati tali diritti;
- b) indicare in modo chiaro e comprensibile l'oggetto della garanzia e gli elementi essenziali necessari per farla valere, compresi la durata e l'estensione territoriale della garanzia, nonché il nome o la ditta e il domicilio o la sede di chi la offre.

Facoltà del venditore

Dopo la denuncia del difetto di conformità il venditore può offrire al consumatore **qualsiasi altro rimedio disponibile** con i seguenti effetti:

a) qualora il consumatore abbia già richiesto uno specifico rimedio, il venditore resta obbligato ad attuarlo, **salvo accettazione da parte del consumatore del rimedio alternativo proposto;**

b) qualora il consumatore non abbia già richiesto uno specifico rimedio, **il consumatore deve accettare la proposta o respingerla scegliendo un altro rimedio.**

Diritti del venditore: il regresso

Il venditore finale che abbia ottemperato ai rimedi esperiti dal consumatore ha diritto di regresso nei confronti del soggetto o dei soggetti **effettivamente responsabili facenti parte della catena distributiva del bene difettoso** per ottenere la **reintegrazione** di quanto prestato **entro un anno dall'esecuzione della prestazione.**

Trattandosi di rapporti tra imprenditori e non tra imprenditore e consumatore, il **diritto di regresso può essere oggetto di rinuncia o di patto contrario.**

Decadenza e prescrizione

Il consumatore decade dai diritti previsti dall'articolo 132 *del* Codice del consumo **se non denuncia al venditore il difetto di conformità entro il termine di due mesi dalla data in cui ha scoperto il difetto.**

Il venditore è responsabile quando il difetto di conformità si manifesta entro il termine di **due anni** dalla consegna del bene.

L'azione diretta a far valere i difetti del bene di consumo si prescrive in **26 mesi dalla consegna del bene.**

Tuttavia, il consumatore che sia convenuto per l'esecuzione del contratto, può far valere i diritti a proprio favore, purché il difetto di conformità sia stato denunciato entro due mesi dalla scoperta e prima della scadenza dei ventisei mesi di cui sopra.

Carattere imperativo della tutela

E' nullo ogni patto diretto, anteriore alla comunicazione del difetto di conformità del bene, volto ad escludere o limitare i diritti riconosciuti ai consumatori.

Nel caso di **beni usati**, le parti possono limitare la durata della garanzia ad un periodo di tempo **in ogni caso non inferiore ad un anno**. Restano in ogni caso esclusi dalla garanzia i difetti derivanti dall'uso normale della cosa.

Grazie per l'attenzione e arrivederci

www.lgalegal.com