

Notiziario di informazione, risposte, pareri sul **commercio internazionale**

Direttore Responsabile: Massimo Mariotti • Redazione a cura dello Studio Di Meo, via D. Turazza 48/b - 35128 Padova • Progetto grafico e impaginazione Itaca Comunicazione s.r.l., Milano • Redattore: Antonio di Meo • Hanno collaborato a questo numero: Alessandro Albicini, Antonio Di Meo, Maurizio Favaro, Roberto Sala • Edizioni: Assoservizi SpA, 20122 Milano - via Chiaravalle 8 • Abbonamento 2002: euro 180 + IVA per Aziende Associate ad Assolombarda - euro 216 + IVA per Aziende non Associate • Spedizione per e-mail.

Contrattualistica internazionale

La Riserva di proprietà nel contratto di compravendita

Il passaggio della proprietà del bene venduto

Per la legge italiana, la vendita è in linea generale un contratto c.d. consensuale (tranne ipotesi particolari di vendita: vendita di cose determinate solo nel genere, vendita di cose altrui, vendita di cose future, vendita sottoposta a condizione sospensiva, vendita con riserva di proprietà), ovvero un accordo che si perfeziona in forza del semplice consenso delle parti; quindi, l'effetto tipico della vendita - **il passaggio della proprietà del bene venduto dal venditore al compratore** - si realizza proprio quando si "incontrano" le volontà delle parti mediante il raggiungimento del relativo accordo (v. art. 1376 c.c.). **(segue a pag. II)**

Finanza e pagamenti internazionali

Caso di studio: pag. X

È possibile che la banca sollevi delle riserve nell'utilizzo di una "Stand by letter of credit"?

La Lettera di credito STAND BY

Che cos'è un a stand by e quale la sua funzione

La Lettera di credito "Stand by" è una operazione bancaria che ha trovato diffusione solo in epoca recente utilizzata soprattutto in Giappone e negli Stati Uniti d'America per colmare una carenza giuridica che non permette alle banche di questi Paesi di rilasciare garanzie bancarie (del tipo delle nostre fidejussioni bancarie) quali negozi giuridici accessori ad altri rapporti giuridici sottostanti. **(segue a pag. VI)**

Logistica e trasporti internazionali

Caso di studio: pag. XI/XII

Rifiuto delle riserve sullo stato degli imballaggi da parte della Compagnia di navigazione marittima

Caso di studio: pag. XIII

Il termine di resa "FOB INCOTERMS 2000", con addebito in fattura delle spese di nolo, è da considerare equivalente al termine americano FOB YOUR PLANT?

Incoterms 2000 e termini di resa americani

Il significato attribuito ad un termine di resa della merce ed il rifiuto del vettore ad accettare reclami.

Questo numero di *International Tools* non contiene l'approfondimento sulla "logistica e trasporti internazionali" ma propone ai lettori due casi di studio: il primo sul diverso significato attribuito da un'azienda americana ad un termine di resa della merce, il secondo sul rifiuto della Compagnia di navigazione marittima ad accettare reclami sullo stato dell'imballaggio della merce al momento della consegna a destinazione. **(segue a pag. XI)**

Dogana e documenti per l'import/export

La Lettera di vettura internazionale per trasporti su strada e la convenzione "CMR"

Il trasporto internazionale su strada

Il trasporto su strada, nonostante lo sviluppo del trasporto combinato (strada - rotaia) e nonostante la rete autostradale a volte risulti insufficiente e/o non sufficientemente adeguata (almeno in alcune tratte), si conferma ancora oggi come la modalità di trasporto più utilizzata dagli operatori economici. **(segue a pag. XIV)**

(continua da pag. I: Il passaggio della proprietà del bene venduto)

La consegna del bene ed il pagamento del relativo prezzo, pertanto, rappresentano l'“essenza” esecutiva del contratto, il suo concreto adempimento: anche se, come spesso avviene (tanto più negli scambi internazionali, che sono contratti “a distanza” per antonomasia), l'esecuzione del contratto avviene a distanza di tempo rispetto alla sua conclusione, il venditore è tenuto a consegnare al compratore un bene che è divenuto di proprietà del compratore nell'istante stesso in cui le parti “si sono dette di sì”.

Le parti, beninteso, rimangono libere di stabilire come credono il tempo e il luogo della consegna e del pagamento, che potranno essere contestuali; in questo caso, così come in quello del pagamento anticipato, il venditore sarà certo di incassare il prezzo che gli spetta o, quanto meno, di non subire una perdita, visto che non sarà tenuto a consegnare il bene se non dietro versamento del prezzo.

In più, qualora il compratore non paghi, il venditore non solo potrà trattenere il bene venduto, ma, proprio per effetto del succitato principio consensualistico, se vuole, potrà anche agire in giudizio per costringere il compratore ad eseguire il contratto (quindi a pagare e a prendere in consegna il bene), pena l'obbligo di risarcire i danni derivanti dall'inadempimento del contratto di vendita a suo tempo concluso.

I rischi del venditore ed i relativi mezzi di tutela

Concentriamoci, in questa sede, sull'accennata “reazione” del venditore dinanzi all'inadempimento del compratore nel tentativo di trattenere legittimamente la merce venduta fino all'avvenuto pagamento del prezzo.

Tale reazione è una forma di c.d. autotutela contrattuale, un meccanismo di protezione che, anche prima dell'intervento del Giudice, la parte venditrice può attivare contro il pregiudizio derivante dalle violazioni contrattuali imputabili alla controparte.

Visto che l'autotutela, per essere efficace, deve essere innanzitutto realizzabile in concreto, il “nostro” venditore potrà scongiurare il pregiudizio causato dal mancato pagamento (la perdita del bene e il mancato incasso del prezzo) soltanto se mantiene la “disponibilità materiale” del bene venduto.

Nella prassi del commercio, invece, spesso le aziende manifatturiere vendono i propri prodotti concedendo al compratore un pagamento dilazionato rispetto alla consegna dei prodotti stessi.

Quindi, chi vende talvolta si espone al rischio che si verifichino eventi tali da compromettere ogni possibilità di tutela: ad esempio, il compratore, oltre a non pagare, potrebbe rivendere a terzi i prodotti, il che impedirà al venditore di rientrarne in possesso; ancora, il ricavato della rivendita dei prodotti potrebbe “volatilizzarsi” prima che il “nostro” venditore possa prendere alcuna contromisura; infine, altri creditori insoddisfatti del compratore inadempiente potrebbero agire in via esecutiva contro quest'ultimo e anche i prodotti in questione, giacenti nel magazzino del compratore, potrebbero finire pignorati e, quindi, sottratti alla possibile recuperabilità da parte del venditore.

Certo, la “strada maestra” per minimizzare simili rischi sarebbe quella di vendere soltanto previa presentazione, da parte del compratore, di una garanzia bancaria, ma, come ci insegna la pratica degli affari, quasi mai tale obiettivo è realizzabile.

La vendita con riserva di proprietà

Il codice civile italiano offre uno strumento che può garantire al venditore, se non altro, di rientrare in possesso dei prodotti non pagati dal compratore: si tratta della riserva di proprietà (o patto di riservato dominio).

Ai sensi dell'art. 1523 c.c. (“Passaggio della proprietà e dei rischi”), *nella vendita a rate con riserva della proprietà, il compratore acquista “la proprietà della cosa col pagamento dell'ultima rata di prezzo, ma “assume i rischi dal momento della consegna”.*

L'effetto della riserva di proprietà è quello di “congelare” il trasferimento della proprietà del bene venduto, che, quindi, continuerà ad appartenere al venditore malgrado il contratto di vendita sia stato già perfezionato e, in parte, eseguito (limitatamente alla consegna del bene).

Per inciso, poi, malgrado la norma menzioni soltanto il pagamento a rate, la riserva di proprietà può essere sempre prevista in caso di pagamento dilazionato, purché sia formalizzata per iscritto e sia contestuale al perfezionamento dell'atto di vendita.

La situazione che si viene così a determinare è la seguente: il venditore, ancora proprietario dei prodotti venduti e consegnati, esercita una sorta di “possesso mediato” su di essi, che si trovano nella materiale disponibilità del compratore; allo stesso tempo, in deroga al principio secondo cui il rischio di perdita o di deterioramento di un bene grava su chi ne è proprietario, il compratore, alla consegna dei prodotti, si assume tutti i rischi incombenenti su di essi; infine, proprio perché non ne è proprietario, il compratore non può rivendere, modificare, né trasformare i prodotti sino a che non li abbia integralmente pagati al venditore.

La “chiusura del cerchio” si avrà con il pagamento del prezzo dei prodotti al venditore: il compratore diviene proprietario della merce e ne può disporre come crede.

In caso di mancato pagamento del compratore, invece, il venditore potrebbe farsi restituire i suoi prodotti, che sono sempre rimasti di sua proprietà, rientrandone nel possesso pieno e diretto (e, quindi, non più “mediato”).

L'opponibilità della riserva di proprietà e la circolazione dei beni

Prima di concludere che tutto si è “risolto per il meglio”, comunque, occorre chiedersi se il “congegno” contrattuale adottato con la clausola di riserva di proprietà abbia qualche punto debole.

In particolare, cosa succede se, nonostante il succitato divieto di cedere i beni prima del pagamento, il compratore li rivende a terzi, oppure se altri creditori dello stesso compratore riescono a far pignorare i prodotti sul presupposto che il debitore ne sia il proprietario?

È, quindi, necessario verificare se il venditore possa far valere la tutela rappresentata dalla clausola di riserva di proprietà non solo e non tanto verso il compratore moroso, ma anche nei confronti di tutti quei soggetti (clienti, creditori, etc.) che potrebbero aver acquisito la proprietà, il possesso o la mera detenzione dei prodotti. Il patto di riserva di proprietà, infatti, rimane pur sempre un accordo tra il venditore ed il compratore e, come tale, vincola soltanto tali parti, non anche i terzi che abbiano successivamente acquistato i prodotti; invece, perché il venditore possa essere davvero garantito, è necessario che la clausola di riserva della proprietà risulti opponibile anche ai terzi e possa pertanto essere fatta valere nei confronti di questi ultimi.

Soltanto in quest'ultimo caso il venditore, qualora sia infruttuosamente scaduto il termine per il pagamento dei prodotti, potrà ottenerne la restituzione anche se i prodotti siano in possesso di soggetti diversi dal compratore-rivenditore. Occorre, a questo punto, fare una distinzione in merito al tipo di prodotti che il "nostro" venditore fabbrica e poi commercializza. È notorio che, mentre per acquistare alcuni beni (es. una casa, un' auto), occorre "sbrigare" determinate formalità al fine del regolare trasferimento di proprietà, nella maggior parte dei casi chiunque può comperare merci, anche di notevole valore (un computer), semplicemente pagandone il prezzo e prendendone materialmente possesso.

Pertanto, dopo essere stati "messi in circolazione", i prodotti (a meno che non si tratti di quei pochi tipi di beni per cui la legge richiede particolari formalità per il trasferimento della proprietà) potranno essere venduti e rivenduti senza che rimangano "tracce" dei vari "passaggi".

Un esempio chiarirà i termini della questione: un abito nuovo comperato in una boutique avrà avuto almeno due-tre proprietari (il produttore, il distributore e il negoziante) prima del consumatore che lo indosserà, ma quest' ultimo ignora non solo chi fossero i precedenti proprietari, ma anche se l'abito appartenga al negoziante: come può sapere, il consumatore, se il negoziante aveva pagato l'abito al grossista? O se il grossista aveva acquistato dal "nostro" fabbricante-venditore una partita di abiti pattuendo il pagamento dilazionato e la riserva di proprietà a favore di quest'ultimo?

In realtà, il consumatore non si pone affatto simili questioni, ma confida nel fatto che il negoziante "dia l'impressione" di vendere "regolarmente" la propria merce e che, dopo aver pagato e portato a casa l'abito, nessuno potrà più pretenderne la restituzione.

Infatti, è sufficiente la buona fede (ovvero l'ignoranza di ledere il diritto del "nostro" venditore) di chi compra i prodotti dal soggetto vincolato dalla riserva di proprietà per rendere "inattaccabile" la vendita conclusa tra tali parti.

Le ipotesi previste dalla legge

Tornando alla distinzione tra tipi di beni, il patto di riserva di proprietà è affidabile quando si tratti:

1. Di beni **immobili** o **mobili registrati** (quali le automobili, per le quali è frequentissima la vendita a rate), purché vengano adempiute le relative formalità di legge (in pratica, purché venga trascritta su appositi registri pubblici la riserva stessa).

2. Nel caso dei beni mobili, l'opponibilità a terzi della riserva di proprietà varia a seconda della "categoria soggettiva" di appartenenza dei terzi:

a) la riserva è opponibile ai creditori del compratore se risulta da atto scritto avente data certa anteriore al pignoramento promosso da tali creditori (v. art. 1524, comma 1°, c.c.).

Quindi, il "nostro" venditore potrà opporre ai creditori pignoranti del compratore la riserva di proprietà prevista dal contratto di vendita stipulato prima del pignoramento; ai fini pratici, si può dare "data certa" al contratto anche facendovi apporre semplicemente un timbro datario presso un qualsiasi ufficio postale;

b) la riserva di proprietà può essere opponibile ai c.d. "aventi causa" del compratore (ovvero i suoi acquirenti, clienti, etc.) soltanto se questi ne conoscevano l'esistenza ed abbiano agito in piena mala fede (dato quest'ultimo non sempre così agevole da provare).

La legge, poi, prevede due ipotesi specifiche in cui, previo adempimento di specifiche formalità, la riserva di proprietà sarà opponibile a terzi a prescindere dalla loro buona fede:

(i) la riserva è opponibile a terzi se *ha per oggetto macchine e il prezzo "è superiore alle vecchie lire trentamila"* (cioè Euro 15,49) (art. 1524, comma 2°, c.c.), e sempre che sia stata trascritta nell'apposito registro presso il Tribunale del luogo ove si trovano le macchine; si noti che la somma di "lire trentamila" non è mai stata aggiornata dal 1942, malgrado l'ovvia differenza di valore intrinseco rispetto ai nostri giorni;

(ii) la riserva di proprietà è opponibile a terzi qualora essa riguardi *macchine utensili o di produzione, nuove, di prezzo unitario non inferiore a lire 500.000* (cioè Euro 258,23) e sia stato applicato in una parte essenziale e ben visibile della macchina, un contrassegno recante l'indicazione del nome del venditore o locatore, del tipo di macchina, del numero di matricola della stessa, dell'anno di fabbricazione e del tribunale nella cui circoscrizione viene stipulato il contratto.

Tale contrassegno (v. Modello di contrassegno) deve avere caratteristiche ben precise, come previsto dall'art. 1 del D.M. 21 febbraio 1973 ("*Norme per l'applicazione della legge 28 novembre 1965, n. 1329, recante provvedimenti per l'acquisto di nuove macchine utensili*").

Inoltre, è stato previsto un apposito registro presso il Tribunale del luogo ove ha sede il venditore (che deve preoccuparsi di adempiere a tutte le formalità del caso e apporre il contrassegno).

È importante notare, però, che le *macchine contrassegnate sono vendute o locate (...) con atto pubblico o con scrittura privata "autenticata"* (art. 2, comma 1°, L. 1329/1965), e che "*il venditore*" o "*il locatore*" devono consegnare alla controparte *certificato di origine dal quale risultino i nomi dei contraenti, le condizioni di vendita e le clausole contrattuali*. Anche di tale certificato è stato predisposto un "modello" dal D.M. 21.2.1973 (v. Modello di Certificato di origine). Anche in questo caso, il prezzo unitario di L. 500.000 (Euro 258,23) è rimasto immutato dal tempo in cui è stato emanata la L. 1329/1965.

(segue a pag. II)

(continua da pag. III)

La tutela contrattuale

Possiamo ora meglio trattare il tema delle cautele contrattuali che si possono adottare al fine di scongiurare, per quanto possibile, il rischio che la riserva di proprietà rimanga "lettera morta".

Se è vero che la riserva di proprietà "cede il passo" dinanzi all'acquisto di buona fede degli aventi causa del compratore, si potrà cercare di dimostrare la mancanza della buona fede, ad esempio obbligando il compratore ad apporre sui prodotti "segni di identificazione" di vario tipo (anche in relazione all'aspetto fisico dei prodotti o del loro imballaggio) dai quali risulti che gli stessi beni appartengono al fabbricante-venditore e che non possono essere venduti, trasformati, né utilizzati prima che quest'ultimo ne abbia ricevuto il prezzo.

Naturalmente, tale "segno di identificazione" assolverà alla sua funzione anche rispetto ai creditori del compratore, che, almeno, avranno un "indizio" del fatto che quei determinati beni non appartengono al loro debitore e, pertanto, non potranno aggredirli ai fini di un eventuale esproprio.

In pratica, si tratta dello stesso principio cui è ispirato il "contrassegno" per le macchine utensili, di cui si è detto sopra, con la differenza che la fonte dell'obbligo di apporre questo "segno identificativo" non è data dalla legge, ma dalla volontà delle parti.

Poiché, come detto, le norme contrattuali vincolano soltanto le parti, queste non possono conferire al "segno di identificazione" efficacia vincolante rispetto ai terzi; di fatto, però, tale "segno di identificazione" può aiutare a dimostrare, in un eventuale processo, che chi ha acquistato i prodotti dal compratore non era in buona fede, con la conseguenza di rendere pienamente opponibile la riserva di proprietà.

La soluzione proposta, pur con tutti i suoi limiti, presenta i seguenti vantaggi:

a) non essendo richiesta alcuna formalità, può essere adottata in ogni caso e senza rallentare o precludere la conclusione dell'affare;

b) il mancato rispetto dell'apposizione del "segno di identificazione" può essere previsto quale causa di risoluzione immediata del contratto, con la conseguenza che il venditore, "allertato" dall'inadempienza del compratore, potrà risolvere l'accordo, pretendere subito (ovvero anche se non è scaduto il termine previsto per il pagamento) la restituzione dei prodotti ed esigere il risarcimento dei danni per responsabilità contrattuale.

Inoltre, anche in funzione dell'entità degli scambi tra il fabbricante-venditore e il compratore, il primo potrà imporre al secondo (sempre per via contrattuale) particolari obblighi e modalità rispetto alla conservazione ed all'inventario dei beni venduti in osservanza del patto di riserva di proprietà: così, potranno essere previsti, per esempio, un inventario periodico dei prodotti non pagati, una polizza assicurativa "all risks", la decadenza dal beneficio del termine di pagamento in caso di qualsiasi inadempimento, etc.

La modificazione del bene e il fallimento del compratore

Il compratore, contravvenendo al divieto di modificare il bene del venditore, potrebbe trasformarlo (ad esempio se è una materia prima), unirlo o incorporarlo (ad esempio se è il componente di un macchinario) in un altro bene: quale sarà l'efficacia della riserva di proprietà?

In generale, se è possibile ripristinare il bene sottoposto a riserva di proprietà senza danneggiare la materia o il bene risultante dalla modificazione, il venditore potrà ottenerne la restituzione; in caso contrario, operano i principi giuridici generali relativi all'acquisto della proprietà, che, in estrema sintesi, si fondano sull'"importanza" (nel senso che un bene può essere accessorio rispetto all'altro che lo incorpora, c.d. bene principale) e sul valore (considerando anche il valore della manodopera necessaria per modificare i beni) del "nuovo" bene rispetto a quello originario.

Quindi, il proprietario del bene "principale" o di maggior valore risulterà proprietario del "nuovo" bene, salvo l'obbligo di corrispondere all'altra parte il valore della materia o dei componenti che non gli appartenevano, o di compensarne il lavoro.

Infine, può accadere che il compratore fallisca prima di aver pagato il bene, quindi prima che questo entri nel patrimonio del fallito (sul quale possono rivalersi con pari diritti tutti i creditori del fallito).

Semplificando i concetti, pensiamo al fallimento, "impersonato" dal curatore, come ad un soggetto diverso dal compratore ormai fallito, quindi un soggetto "terzo" rispetto al contratto di vendita ed alla riserva di proprietà: sarà opponibile (nel senso già precisato) la riserva a questo particolare terzo?

La riserva è opponibile se risulta da un documento avente data certa (v. sopra), ma, come risulta dall'art. 73, comma 1°, della "legge fallimentare" (R.D. 16 marzo 1942, n. 267) "il curatore può subentrare nel contratto", e "il venditore può chiedere cauzione a meno che il curatore paghi immediatamente il prezzo"; questo significa che il curatore può trattenere il bene (ad esempio perché il compratore aveva "spuntato" un ottimo prezzo), ma onorando il credito del venditore, che quindi non subirà una perdita.

La legislazione straniera

Negli scambi internazionali la previsione della riserva di proprietà "sconta" il fatto che i prodotti venduti sotto tale vincolo si troveranno, materialmente, presso il compratore straniero; pertanto, è necessario che la legislazione del paese del compratore riconosca la validità della clausola di riserva di proprietà.

Nel prossimo numero della nostra rivista si offrirà una rassegna delle legislazioni straniere in materia di riserva di proprietà.

Alessandro Albicini

MODELLO DI CONTRASSEGNO
(Art. 1 della legge 28 novembre 1965, n. 1329)

Venditore

Sovventore

Locatore

Tipo della Macchina

Matricola n.

Anno di fabbricazione

Tribunale

Registrata al n.

Ai sensi della legge n. 1329 del 28 novembre 1965

Chiunque alteri, cancelli o renda irriconoscibile il presente contrassegno è punito ai sensi dell'art. 469 del C.P.

MODELLO DI CERTIFICATO DI ORIGINE
(Art. 2 della legge 28 novembre 1965, n. 1329)

Venditore

Locatore

con sede in via

Compratore

Locatario

con sede in via

Denominazione della macchina oggetto del presente certificato

Tipo

Caratteristiche

Anno di fabbricazione

Matricola n.

Ditta costruttrice

a) La macchina è stata venduta con contratto in data odierna con pagamento rateale al prezzo convenuto di € di cui il % corrispondenti a € all'atto della stipulazione del contratto e la somma rimanente in numero rate scadenti al di ogni

Sul funzionamento della macchina il venditore offre una garanzia di anni per difetti di costruzione.

Per l'acquisto della macchina la somma di € è stata anticipata al compratore da con sede in via e sarà restituita mediante rate scadenti al di ogni

Altre clausole contrattuali:

b) La macchina viene ceduta in locazione con contratto in data odierna, contro corresponsione di un canone di affitto di € (annuali, mensili, ecc.) con diritto di opzione del locatario, o con patto di trasferimento della proprietà della macchina per la quale, a tale scopo, è stato convenuto il prezzo di €

Altre clausole contrattuali: