

# International Tools



Pubblicazione mensile in formato elettronico – Anno I, N°11 Maggio 2003

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, Giorgia Canato, Antonio Di Meo, Maurizio Favaro, Michela Orlando, Massimo Sirri e Riccardo Zavatta • 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

---

Il difetto di conformità dei prodotti forniti nella vendita internazionale di beni mobili: 1<sup>a</sup> PARTE

### I vizi della merce nella vendita internazionale

Può accadere che un qualsiasi oggetto compravenduto non presenti le caratteristiche e le qualità che il compratore si attendeva....(segue a pag. II)

## Finanza e pagamenti internazionali

---

Caso di studio: pag.VIII

In un credito documentario viene richiesto l'invio all'ordinante di un set di documenti di spedizione. Quali i rischi per l'esportatore e cosa si intende per documenti di spedizione?

Le spese e le commissioni bancarie in un credito documentario

### I costi in un credito documentario

Uno dei problemi che spesso volte dà origine a discussioni e/o incomprensioni nei rapporti tra le banche e le parti interessate ... (segue a pag. IV)

## Logistica e trasporti internazionali

---

Caso di studio: pag.XII

La Compagnia navale intende attribuire a noi la responsabilità per i danni arrecati a merce stivata insieme a nostro impianto, viaggiante via mare, a causa di sua fuoriuscita di solvente corrosivo.

I termini di resa americani

### I Revised American Foreign Trade Definitions (RAFTD 1941)

Chi ha lavorato con il mercato americano sa che gli operatori statunitensi preferiscono attenersi ad usi e regole locali. Si sarà, inoltre, quasi sicuramente, trovato in situazioni che gli avranno procurato non pochi disagi ...(segue a pag. IX)

## Dogana e documenti per l'import/export

---

Caso di studio: pag.XVI

In una vendita di beni ad acquirente russo con consegna in Finlandia quale il regime IVA applicabile alla cessione dei beni?

La revisione dell'accertamento doganale

### L'istanza di revisione della bolletta doganale

Nei numeri precedenti si è cercato di spiegare brevemente l'importanza, per l'operatore commerciale, di controllare la documentazione doganale che gli rientra in ufficio....(segue a pag. XIV)

# Contrattualistica internazionale

## Il difetto di conformità dei prodotti forniti nella vendita internazionale di beni mobili: 1^ PARTE

### I vizi della merce nella vendita internazionale

Può accadere che un qualsiasi oggetto compravenduto non presenti le caratteristiche e le qualità che il compratore si attendeva o sulle quali le parti si erano espressamente accordate.

Prendiamo ad esempio uno dei casi paradigmatici che più frequentemente si verificano nella pratica del commercio internazionale: la società italiana "Alfa" ha fornito alcuni prodotti ad un cliente straniero, "Beta", che rifiuta di pagarli, sostenendo che tali prodotti sono in parte difettosi e in parte diversi da quelli ordinati.

Innanzitutto, ricordiamo sinteticamente qual'è il quadro normativo nel quale è abituato ad operare un venditore italiano, con la precisazione che, in questa sede, trattiamo dei rapporti tra imprenditori e, quindi, tralasciamo la disciplina italiana della vendita dei beni al consumo, introdotta dal D.Lgs. 2 febbraio 2002, n. 24 (emanato in attuazione della Direttiva 1999/44/CE) come art. 1519 *da bis a nonies* del codice civile.

La legge italiana stabilisce che il venditore deve "garantire il compratore dall' evizione e dai vizi della cosa" (art. 1476, n. 3, c.c.).

Non ci occupiamo qui della garanzia per evizione (art. 1483 c.c.), che rappresenta una tutela per il compratore che si vede sottrarre il bene, da lui acquistato, da parte di un terzo che possa far valere dei diritti sullo stesso bene.

Sotto il termine "vizi" vengono classificate situazioni tra loro diverse:

- a) i "vizi in senso stretto" (art. 1490 c.c.): si tratta, di solito, di difetti (ad es. nei materiali o di fabbricazione) che rendono la cosa "inidonea all' uso a cui è destinata o ne diminuiscono in modo apprezzabile il valore"; il rimedio tipico, offerto al compratore, è una riduzione del prezzo di vendita proporzionale al diminuito valore dei beni;
- b) la "mancanza delle qualità promesse o delle qualità essenziali" per l' uso cui la cosa è destinata (art. 1497 c.c.): qui la cosa venduta, pur essendo priva di imperfezioni, presenta caratteristiche diverse rispetto a quelle che le parti avevano concordato (ad es. l' acquirente richiede un quantitativo di tessuto impermeabile e gli viene fornito tessuto che tale non è); in questo caso, il compratore può chiedere la risoluzione del contratto di vendita (in questa ipotesi al venditore viene quindi restituita la cosa acquistata e al compratore la relativa spesa già sostenuta);
- c) il c.d. "aliud pro alio": il principio è il medesimo del caso precedente, ma "spinto all' estremo", perché il venditore, qui, consegna una cosa radicalmente diversa da quella richiesta (ad es., consegna termosifoni in luogo delle stufe ordinate); anche in questo caso, il compratore ha diritto a chiedere la risoluzione del contratto;
- d) il "cattivo funzionamento del bene" (art. 1512 c.c.): qui viene garantita l'attitudine della cosa venduta a mantenersi integra ed idonea all' impiego per un certo tempo (come avviene, ad es. nel caso delle automobili, degli elettrodomestici, etc.).

### La denuncia dei vizi e l' azione in garanzia

In tutte le ipotesi appena elencate, tranne quella del c.d. "aliud pro alio" (che non è prevista dalla legge, ma è il risultato dell' applicazione giurisprudenziale delle norme sulla vendita), la legge prevede precisi termini entro i quali l' acquirente deve:

- a) denunciare il difetto o il vizio al venditore, pena la decadenza dal diritto di far valere la garanzia;
- b) promuovere una causa, pena la prescrizione dell' azione legale di garanzia, qualora, successivamente, il venditore rifiutasse di riconoscere il vizio o la propria responsabilità.

L' art. 1495 c.c. fissa i suddetti **termini** in relazione alle ipotesi sopra illustrate. Per le **prime due** (i vizi "in senso stretto" e la "mancanza delle qualità promesse o delle qualità essenziali"), stabilisce che il compratore deve denunciare i vizi al venditore entro **otto giorni** a decorrere dalla consegna della cosa o, se i vizi non potevano essere percepiti subito (c.d. vizi "occulti"), dalla loro successiva scoperta (art. 1495, comma 1°, c.c.).

Una volta assolto l' onere di denuncia, al compratore è riconosciuto un termine di **un anno**, a decorrere dalla consegna della merce, per promuovere in giudizio l' eventuale azione contro il venditore (art. 1495, comma 3° c.c.).

Nel **secondo caso**, quello della garanzia per il "cattivo funzionamento del bene", i suindicati termini sono di **trenta giorni** dalla scoperta del guasto, per la denuncia, e di **sei mesi** per adire le vie legali (art. 1512, comma 1°, c.c.).

---

In tutti i casi, tali due scadenze si integrano a vicenda: non è possibile fare causa, neppure entro il periodo di prescrizione annuale o semestrale, se è mancata la tempestiva denuncia (perché, come detto, il compratore è decaduto dal diritto di garanzia); per converso, la stessa denuncia rimane priva di effetto se, poi, di fronte alla mancanza di rimedi offerti spontaneamente dal venditore, il compratore trascura di promuovere la causa entro il citato periodo di prescrizione.

In definitiva, per la legge italiana, l' acquirente, se non si attiene rigorosamente ai termini precisi dettati dalla legge, perde il diritto di ottenere la restituzione (parziale o meno) del prezzo, la sostituzione delle cose vendute con altre (prive di difetti o che presentino le qualità richieste) e il risarcimento dei danni subiti.

Il rigore di queste norme si attenua soltanto quando il compratore deve difendersi dall' iniziativa assunta, in sede giudiziaria, dal venditore (il che di solito avviene per ottenere il pagamento del prezzo).

In questo caso, il compratore, anche dopo il decorso del relativo periodo di prescrizione, può sollevare un'eccezione fondata sui vizi o sui difetti dei beni venduti al fine di contrastare la pretesa del venditore, volta ad ottenere il relativo prezzo, malgrado l'insoddisfacente qualità dei beni stessi (art. 1495, comma 3°, c.c.).

Anche questa "apertura" concessa al compratore, comunque, non sfugge all'onere di denunciare tempestivamente i vizi della merce: egli, infatti, non potrà comunque far valere i vizi, neppure in via di eccezione, se è mancata la relativa contestazione nel termine di legge di otto giorni.

La legge intende evitare, in questo modo, che il compratore lamenti vizi inesistenti in maniera pretestuosa, al solo fine di sottrarsi all' iniziativa della controparte venditrice per vedere realizzata la sua più che legittima pretesa al pagamento del prezzo.

**Alessandro Albicini**