



Vendita di macchinari agricoli in Francia

GARANZIA E CONVENZIONI INTERNAZIONALI

Per descrivere le norme di riferimento in materia di garanzia consideriamo il caso di un'azienda italiana, la Rossi Spa che fabbrica ed esporta in Francia macchinari agricoli e da giardinaggio. I macchinari vengono venduti sia tramite alcuni concessionari francesi, sia tramite vendite dirette da parte della Rossi agli utilizzatori finali.

Italia e Francia non hanno stipulato convenzioni internazionali che disciplinino la materia della garanzia sui macchinari agricoli o da giardinaggio. Sotto questo profilo, pertanto, la Rossi Spa e le sue controparti francesi sono libere di pattuire la durata della garanzia e le modalità secondo le quali farla valere.

In primis bisogna determinare quale sia la legge applicabile al contratto (in questo caso sarebbe utile prevedere espressamente che tutti i rapporti tra le parti siano disciplinati dalla normativa italiana). La facoltà di operare questa scelta è espressamente riconosciuta dalla **Convenzione di Roma** del 19 giugno 1980 sulla legge applicabile alle obbligazioni contrattuali, cui hanno aderito sia la Francia che l'Italia.

Il diritto alla garanzia può essere riconosciuto sia che il contratto venga conclu-

so con uno dei rivenditori francesi della società Rossi, sia che venga concluso con un utilizzatore finale del macchinario venduto. Considerazioni a parte merita l'ipotesi in cui gli utilizzatori finali siano consumatori.

La **Convenzione di Vienna** sulla vendita internazionale:

- non determina la durata della garanzia dei prodotti compravenduti
- non pone un termine univoco entro il quale il compratore deve denunciare i vizi al venditore per esercitare il suo diritto alla garanzia.

In Italia, l'art. 1512 c.c. stabilisce che: "se il venditore ha garantito per un tempo determinato il buon funzionamento della cosa venduta, il compratore, salvo patto contrario, deve denunciare al venditore il difetto di funzionamento entro **trenta giorni** dalla scoperta, sotto pena di decadenza. L'azione si prescrive in **sei mesi** dalla scoperta."

La Convenzione di Vienna, invece, non stabilisce un termine univoco: l'art. 39 dispone che "l'acquirente decade dal diritto di far valere un difetto di conformità se non lo denuncia al venditore, precisando la natura di tale difetto, entro

un **termine ragionevole**, a partire dal momento in cui l'ha constatato o avrebbe dovuto constatarlo. In tutti i casi l'acquirente decade dal diritto di far valere un difetto di conformità se non lo denuncia al più tardi entro un termine di due anni, a partire dalla data alla quale le merci gli sono state effettivamente consegnate, a meno che tale scadenza non sia incompatibile con la durata di una garanzia contrattuale."

La Rossi s.p.a. potrà quindi prevedere nell'accordo una diversa durata della garanzia e diversi tempi e modi per esercitare tale diritto da parte della sua clientela. Ovviamente simili patti dovranno essere espliciti e formalizzati per iscritto.

DA QUANDO DECORRE LA GARANZIA?

Normalmente nella vendita di veicoli, utensili e macchinari, la garanzia resta "congelata" per tutto il tempo in cui la macchina è giacente presso il rivenditore, per poi iniziare a decorrere soltanto dalla consegna al cliente finale.

Vanno tenute ben distinte, quindi, le garanzie offerte dalla società Rossi al rivenditore e quella (eventuali) assunte nei confronti del cliente finale che acquisti

L'ESPERTO RISPONDE

Che Incoterm dovremmo utilizzare in caso di vendita di merce con resa franco partenza e con addebito in fattura delle spese di trasporto sostenute per conto, ma non in nome, del cliente estero?

È necessario premettere che la risposta non è così semplice come la domanda farebbe ritenere.

Prima di tutto non è corretto parlare di vendita di merce con resa franco partenza. Il termine infatti sarà quello stabilito dalle parti dopo che, al pari di altre clausole contrattuali, si è raggiunta con la controparte l'intesa su una resa che deve essere analizzata sotto vari aspetti.

Il principale riguarda la ripartizione dei rischi del trasporto tra venditore e compratore o meglio fino a quale

punto il venditore è disposto a sopportarlo.

Difficilmente esiste una risposta univoca. Si può scegliere un termine piuttosto che un altro a seconda delle specifiche esigenze o considerando che una certa scelta può essere eventualmente controbilanciata da qualcos'altro.

Un termine che è molto interessante se si valuta esclusivamente la posizione del venditore è sicuramente rappresentato da CPT luogo di destinazione convenuto.

Questo termine permette infatti di formulare un prezzo di vendita inclusivo del costo del trasporto senza porre a carico dell'esportatore i relativi rischi, inclusi quelli di un eventuale imbarco della merce.

I rischi per il venditore cessano infatti con la consegna della merce al vettore nel paese di partenza ed occorre verificare dove avviene tale consegna (può trattarsi dei locali del venditore o del terminale capolinea di partenza del servizio groupage).

Un termine ancora migliore, a parere di chi scrive, resta CIP luogo di destinazione convenuto che rispetto a quello precedente presenta la variante per il venditore di provvedere anche alla copertura assicurativa per i rischi del trasporto.

Ma è anche possibile che il compratore intenda addossare tutti i rischi del viaggio internazionale alla propria controparte ed allora in questo caso all'azienda non resterebbe che rifiutare l'affare od accettare un ter-



la macchina presso un suo rivenditore. In questo secondo caso, non esistendo alcun rapporto diretto tra la Rossi s.p.a. e il cliente finale, lo stesso cliente a rigore non potrebbe vantare alcuna garanzia contrattuale nei confronti della Rossi, fatta salva sua eventuale responsabilità come produttore dei beni per eventuali danni a persone o cose diverse dai prodotti stessi (questa speciale fattispecie di responsabilità, detta "per danno da prodotto", infatti, è diversa dalla classica garanzia sul prodotto ed è disciplinata da specifiche norme).

Il fabbricante, di solito, predispone condizioni generali di garanzia che prevedono che il cliente finale si possa rivolgere alla rete dei concessionari, i quali, a loro volta, si accordano per proprio conto con il fabbricante per farsi rimborsare i costi (in via forfettaria o "a piè di lista") degli interventi in garanzia offerti alla clientela per eventuali vizi delle macchine.

Va, però, ribadito che si tratta di prassi commerciali da regolamentare per via contrattuale, perché la legge, di per sé, non legittima il cliente finale a far valere il diritto di garanzia direttamente nei confronti del fabbricante (a meno che la macchina non sia stata acquistata direttamente presso la Rossi senza l'interpo-



sizione di rivenditori).

Il contratto-tipo della Rossi dovrebbe quindi disciplinare autonomamente:

- la garanzia assunta nei confronti del rivenditore (ad esempio, una macchina potrebbe rivelarsi difettosa ancor prima di essere utilizzata)
- l'eventuale garanzia offerta al "pubblico" degli utilizzatori.

Le regole sin qui illustrate valgono anche per disciplinare le forniture che la Rossi effettui direttamente ai clienti-utilizzatori dei prodotti. Anzi, qui il rapporto con la clientela è anche più semplice e immediato, con la conseguenza che l'utilizzatore avrà diritto a rivolgersi direttamente al fabbricante per eventuali reclami, visto che il costruttore coincide con il fornitore. In questi casi non essendovi intermediari che trattengono in magazzino i prodotti la garanzia dovrebbe iniziare a decorrere già dal momento della consegna della macchina al cliente.

VENDITE AI CONSUMATORI

Nel caso in cui i prodotti "Rossi" siano venduti ad utilizzatori finali-persone fisiche che li impieghino per finalità non professionali-imprenditoriali, e che per-

tanto, possano essere considerati alla stregua di consumatori, non si applica la Convenzione di Vienna.

Rimane comunque lecito apporre al contratto una clausola che individui in quella italiana la legge che disciplina il contratto stesso, purché non ne derivi alcun pregiudizio a carico dei diritti riconosciuti ai clienti-consumatori in forza di norme imperative (vale a dire inderogabili) stabilite dalla loro legge nazionale (in questo caso quella francese).

Diversamente da quanto avviene per la vendita a persone o enti che non siano consumatori, esiste nella vendita a consumatori un termine minimo di legge di durata della garanzia; tale termine è pari a due anni, come disposto dall'art. 5 della Direttiva n.44/1999 (e in Italia dall'art. 1519-sexies c.c.).

Deve comunque essere chiaro che se anche il consumatore rivolgesse il suo reclamo al rivenditore (presso cui ha acquistato la macchina) e non alla Rossi, l'importatore potrebbe poi rivalersi sul costruttore per recuperare tutti gli esborsi sostenuti in relazione al difetto del prodotto lamentato dallo stesso consumatore.

Alessandro Albicini
Consulente Promec

mine come DDU luogo di destinazione convenuto.

Si potrà allora parlare, a seconda delle circostanze, di vendita di merce con resa:

- CPT
- CIP
- DDU.

Importante è aggiungere l'esplicita menzione Incoterms 2000 per avere la certezza circa il contenuto delle obbligazioni assunte dalle parti in ordine alla consegna delle cose oggetto del contratto.

Giovanna Bongiovanni
Consulente Centro Estero Lombardia