

*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 (a 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 essa deve 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 patto in questione può essere apposto sia che il contratto venga concluso 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**:

- 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 termini 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 quelle (eventuali) assunte nei confronti del cliente finale che acquista 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 la 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 di 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'interposizione 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 effettua 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 decorrendo 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 impiegano per finalità non professionali-imprenditoriali, e che pertanto, 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

[inizio pagin](#)

*Vendita a scopo di leasing*

### Contratto di Sale and Leaseback

Il contratto di Sale and Leaseback, che combina la vendita e la locazione finanziaria, è pienamente lecito nel nostro ordinamento. Lo ha ribadito la recente sentenza della Corte di Cassazione n. 1358 del 21.07.04, prendendo atto delle peculiarità di una figura contrattuale che, originaria dei Paesi anglosassoni e priva di specifica disciplina nel nostro ordinamento, è ormai invalsa nella prassi dell'impresa italiana.

### Struttura e funzione del S&Lb

Un'impresa industriale o commerciale vende (Sale) un proprio bene strumentale, in cambio di un determinato corrispettivo, ad una impresa finanziaria.

Questa, contestualmente, concede il medesimo bene in locazione finanziaria all'originario proprietario (Leaseback: locazione "di ritorno") che - come in un normale leasing - dovrà corrispondere un determinato canone per tutta la durata del contratto e, al termine del rapporto potrà riacquistare il bene pagando il prezzo di riscatto.

In questo modo l'impresa ricava liquidità tramite il rapido smobilizzo dell'investimento effettuato per l'acquisto di un bene strumentale, pur continuando ad utilizzarlo. Un bene strumentale, di norma funzionale ad un determinato assetto produttivo, non è agevolmente collocabile sul mercato a terzi e può quindi essere venduto più facilmente ad un'impresa finanziaria che intenda utilizzarlo per concederlo in leasing al venditore.

### Profili problematici

Si è talora ritenuto che tale contratto possa essere nullo ex artt. 1344 e 1418 c.c., per illiceità della causa, in quanto strumento per **aggirare il divieto di patto commissorio** ex art. 1744 c.c..

Secondo tale norma, *"è nullo il patto con il quale si conviene che, in mancanza del pagamento o del credito nel termine, la proprietà della cosa ipotecata o data in pegno passi al creditore"*.

Tale divieto ha lo scopo di impedire che il creditore, abusando della debolezza del debitore in una situazione di ristrettezza finanziaria, riesca ad ottenere un bene di valore superiore al proprio credito, alterando in ogni caso la *cd. par condicio creditorum*. Conseguentemente, sono nulli tutti i negozi "in frode" a detto divieto. È ad esempio il caso della vendita a scopo di garanzia con patto di riscatto o di retrovendita, ove il versamento del prezzo da parte dell'acquirente è in realtà esecuzione di un mutuo, mentre il trasferimento del bene serve solo per costituire una posizione di garanzia destinata ad estinguersi o ad operare a seconda che il debitore adempia o non l'obbligo