

# Le condizioni generali di vendita per l'estero come redigerle, come farle valere

Seminario Camera di Commercio Treviso-Belluno

Treviso, 7 giugno 2018

Avv. Christian Montana – Studio Legale Gardenal & Associati

# Le CGV per l'estero

1. Condizioni Generali di Vendita (CGV): cosa sono e quali regole si applicano?
2. Come far valere le proprie CGV nei confronti del cliente estero?
3. Analisi delle clausole più importanti nelle CGV per l'estero

# Le CGV: cosa sono?

- Condizioni contrattuali standard - scritte - preparate da un'azienda per regolare in maniera uniforme le vendite con la clientela
- Condizioni standard, non destinate ad essere negoziate ma ad essere firmate senza modifiche
- Condizioni uniformi, uguali per tutti i clienti
- Spesso redatte su moduli / formulari, allegate ad offerte, inserite nei cataloghi, nei listini, nei siti web, nelle fatture....

# Condizioni generali di contratto +/-VS condizioni particolari di vendita

- Condizioni commerciali particolari: per ciascuna operazione di vendita, indicano tipo e quantità di prodotti oggetto della singola vendita, il prezzo, le modalità di pagamento, i tempi di consegna.... Aspetti concordati e documentati di volta in volta mediante richiesta d'offerta, offerta, ordine, conferma d'ordine...
- Condizioni generali di contratto: indicano determinate regole legali che si applicheranno a tutte le vendite fra le parti che le hanno concordate, ed è sufficiente vengano firmate una sola volta
- Sono due cose diverse, ma insieme regolano in maniera completa la vendita
- In linea di principio, le condizioni particolari/speciali prevalgono su quelle generali

# C'è bisogno di una regolamentazione contrattuale della vendita all'estero?

- Certamente sì!
- Con le CGV, l'esportatore può
  - facilitare e velocizzare la contrattazione concentrandosi sugli aspetti commerciali senza trascurare gli aspetti legali della vendita;
  - eliminare o ridurre le differenze nella regolamentazione della vendita nei vari Paesi;
  - acquisire un vantaggio negoziale sull'altra parte o eliminare/ridurre uno svantaggio
  - comunque tutelarsi usufruendo delle possibilità che la legge offre

# Su quali aspetti le CGV possono aiutare l'esportatore?

- Su molti aspetti, ed importanti!
- Ad esempio:
  - Dare regole integrative ed uniformi su: prodotti, consegne, prezzi, pagamenti, ecc.
  - Limitare i rischi e le responsabilità per consegne tardive o difettose
  - Precisare le garanzie sul prodotto
  - Limitare le responsabilità sul prodotto (dove possibile)
  - Tutelarsi contro i pagamenti mancati o tardivi
  - Scegliere la legge applicabile ed il foro competente per eventuali contenziosi

# CGV, CGA, CGL.....

- Condizioni generali di contratto possono aversi non solo per la vendita ma anche per regolare altre operazioni, ad esempio:
  - Per l'acquisto (condizioni generali di acquisto di beni o servizi)
  - Per la licenza d'uso di software
  - Per il trasporto...
  - Ecc.
- La regolamentazione sia dell'acquisto che della vendita con condizioni generali consente all'impresa un migliore coordinamento evitando o riducendo il rischio di non poter applicare al fornitore condizioni subite dal cliente, o viceversa....
- **DA RICORDARE: CHI VENDE RISPONDE DELL'OPERATO DEL PROPRIO (SUB)FORNITORE!**

# Quali regole si applicano alle CGV?

- Originariamente, le condizioni generali di contratto erano utilizzate da grandi imprese (banche, assicurazioni, multinazionali) dotate di forte potere contrattuale nei confronti della clientela
- Pertanto, in Italia, si era sentita l'esigenza di tutelare il cliente contro l'imposizione da parte del «contraente forte» di condizioni contrattuali inique alle quali il cliente non poteva rifiutarsi di aderire se voleva ricevere un prodotto o servizio essenziale (prendere o lasciare!)
- Venne così emanato l'art.1341 del Codice Civile (tuttora applicabile ai rapporti fra imprese, per QUALSIASI tipo di contratto redatto sotto forma di condizioni generali)



# L'art.1341 del Codice Civile italiano

- *“Le condizioni generali di contratto predisposte da uno dei contraenti sono efficaci nei confronti dell’altro, se al momento della conclusione del contratto questi le ha conosciute o avrebbe dovuto conoscerle usando l’ordinaria diligenza”*  
(art.1341 C.C. 1° comma)
- Le CG anche se non firmate o non consegnate, sono «in teoria» efficaci, ma.....

Le clausole “vessatorie” (art. 1341 C.C., 2° comma)

non sono efficaci se non “specificamente approvate per iscritto” dall'altra parte. Si tratta delle seguenti tipologie di clausole:

- 1) Clausole che stabiliscono a favore del proponente:

*Limitazioni di responsabilità, facoltà di recedere dal contratto o di sospenderne l'esecuzione*

- 2) Clausole che stabiliscono 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.*

# La «doppia firma» secondo la Corte di Cassazione italiana

- «L'esigenza della specifica approvazione per iscritto di una clausola onerosa o vessatoria postula una sottoscrizione autonoma e separata rispetto a quella che si riferisce agli altri patti contrattuali e pertanto
- non può ritenersi soddisfatta nel caso in cui il contraente per adesione **apponga un'unica firma in calce al modulo a stampa** predisposto dall'altro contraente oppure, apponendone due, con la seconda si limiti ad approvare **genericamente e globalmente** tutte le clausole previste nel contratto ai sensi degli [artt. 1341](#) e [1342](#). Infatti l'approvazione di tali clausole deve essere specifica e separata, così da richiamare l'attenzione del sottoscrittore su di essa, ancorché non sia necessaria la ripetizione del suo contenuto

- Pertanto, chi propone le CGV deve, ai sensi dell'art.1341 Cod. Civ.:
  - NON SOLO farle firmare una prima volta dal cliente, per accettazione dell'intero contratto (come in qualsiasi altro contratto)
  - MA ANCHE far apporre al cliente una seconda firma, posta sotto un richiamo (almeno per numero e titolo) a quelle singole clausole delle CGV che secondo l'art.1341 del Codice Civile devono ritenersi vessatorie (ad es. clausole di foro competente, clausole che limitano la responsabilità, ecc.)
  - IN MANCANZA DI DOPPIA FIRMA, le clausole vessatorie saranno «**inefficaci**»

- Il requisito della doppia firma, nato per tutelare il «piccolo» cliente contro il «grosso fornitore», appare del tutto inadeguato se si è a parti invertite, come la PMI che si rivolge a clienti che spesso hanno pari o maggior potere contrattuale
- Poiché di norma le CGV contengono varie clausole che l'art.1341 considera vessatorie (ad es. di limitazione o esclusione di responsabilità, clausole che stabiliscono termini di tempo per sollevare contestazioni, clausole di foro competente) di fatto è molto difficile che l'azienda le possa far valere se non le ottenga firmate, addirittura con doppia firma!
- Ancora più complessa la situazione nel caso di vendita ONLINE (non ancora riconosciuta la «doppia firma» elettronica...)

# Clausole vessatorie e consumatori

- Nei confronti dei consumatori, la legislazione italiana e quella europea considerano **nulle** varie tipologie di clausole dette «abusive», tra le quali molte di quelle che l'art.1341 Cod. Civ. elenca come «vessatorie»
- Dette clausole quindi non potranno mai essere efficaci, nemmeno se munite di «doppia firma»
- Molte altre giurisdizioni anche extra europee tutelano fortemente il consumatore locale contro clausole vessatorie o sfavorevoli

# Ma l'art.1341 C.C. si applica alle vendite all'estero?

- La «doppia firma» è necessaria per far valere interamente le CGV (incluse le clausole vessatorie) nei confronti di clienti italiani
- E' necessaria anche se il cliente è estero?
- La risposta, al momento, non è certa
- Secondo l'opinione maggioritaria, la risposta è negativa nella maggior parte dei casi, in particolare quando al contratto di vendita si applica la CONVENZIONE DI VIENNA
- In ogni caso, l'art.1341 non si applica se il contratto è regolato da una legge diversa da quella italiana ed occorrerà verificare se nel Paese della controparte esistono norme a tutela della «parte debole» anche se impresa (come esistono ad es. in Germania)

# La Convenzione di Vienna (CISG)

- In vigore in 89 Stati diversi, la Convenzione delle Nazioni Unite sulla vendita internazionale di beni mobili, fatta a Vienna l'11 aprile 1980 (CISG) detta regole uniformi per la disciplina dei contratti di vendita di merce conclusi fra imprese situate in diversi Paesi
- In Italia, la CISG è stata ratificata con L.11.12.85 n.765
- La CISG regola i più importanti aspetti del contratto di vendita ed in particolare: la formazione del contratto e i diritti ed obblighi delle parti
- Per informazioni sulla CISG (testo in varie lingue, casi, status dei Paesi contraenti): <http://iicl.law.pace.edu/cisg/cisg> oppure <http://www.unilex.info/> (fra i tanti)



- La CISG si applica quando le parti del contratto di vendita hanno la «sede d'affari» in Stati diversi:
  - (a) quando entrambi tali Stati sono Stati contraenti; oppure
  - (b) quando al contratto di vendita si applica la legge italiana o di un altro Stato contraente (art.1).

In questi casi, la CISG si applica automaticamente (se non espressamente esclusa)

In pratica, alle CGV con clienti esteri si applica in molti casi la CISG che prevale rispetto alle norme del Codice Civile italiano

# CGV e formazione del contratto

- Le CGV sono una parte del contratto di vendita (condizioni generali che si accompagnano alle condizioni speciali)
- Pertanto le regole che si applicano alle CGV sono strettamente collegate con le regole sulla «formazione del contratto», vale a dire le regole che disciplinano le fasi in cui dalle trattative si arriva a concludere il contratto
- Queste regole sono importanti per capire quando le parti divengono legalmente obbligate rispettivamente a vendere e a comprare, e a quali condizioni (commerciali e legali)

# CISG E REGOLE DI FORMAZIONE DEL CONTRATTO

- Scambio della «proposta» e dell' «accettazione» tra venditore e compratore, del tutto conformi tra loro

Se una «accettazione» contiene aggiunte, limitazioni o altre modificazioni rispetto alla proposta, essa:

- equivale a rifiuto e controproposta (art.19 CISG)
- può costituire accettazione se Le modifiche non «alterano sostanzialmente i termini della proposta», nel qual caso le modifiche vanno a far parte del contenuto del contratto

# PROPOSTA E ACCETTAZIONE: DEFINIZIONI

Definizione di “proposta” contrattuale (art.14 CISG):

- proposta di concludere un contratto
- rivolta ad una o più persone determinate
- sufficientemente precisa (deve indicare i beni, la quantità e il prezzo)
- indica la volontà del proponente di obbligarsi in caso di accettazione

# PROPOSTA E ACCETTAZIONE: DEFINIZIONI

Definizione di «accettazione» (art.18 CISG):

- dichiarazione
  - od altro comportamento tenuto dal destinatario
  - indicante il suo consenso ad una proposta contrattuale
- 
- Accettazione espresa (scritta o verbale)
  - Accettazione per fatti concludenti
  - Il mero silenzio NON equivale ad accettazione di una proposta

## .....e in pratica

- Richiesta di offerta, offerta, ordine, conferma d'ordine, firma della conferma d'ordine.... Quale di questi documenti costituisce una «proposta» di concludere il contratto di vendita, e quale «accettazione»?
- Non vi è una risposta univoca perché la natura giuridica di un documento dipende dal suo contenuto e dalla volontà che esprime chi lo crea e lo invia all'altra parte
- Ad esempio, un ordine può essere considerato:
  - come proposta (e la conferma d'ordine l'accettazione), oppure
  - come accettazione di un'offerta/proposta

# Suggerimenti

- Il venditore può esprimere la volontà di subordinare la conclusione del contratto all'emissione della propria conferma d'ordine, ad es. inserendo già nell'offerta una dicitura a chiarire che il contratto si conclude solo con l'invio della conferma scritta ed alle condizioni di questa
- Il venditore può in aggiunta farsi restituire la conferma d'ordine firmata per accettazione (facendo però attenzione ad eventuali variazioni apportate dal compratore!)
- Avere «l'ultima parola» è importante per assicurarsi che il contratto si concluda alle condizioni desiderate

# CISG E CONDIZIONI GENERALI DI VENDITA

- La CISG contiene il principio della «libertà di forme» (art.11)
- Secondo le linee guida elaborate da una commissione di esperti(CISG Advisory Council [1] Opinion No. 13) in <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/CISG-AC-op13.html>:
- Le CG si applicano solo se
  - le parti hanno così concordato espressamente o implicitamente al momento della formazione del contratto e
  - la parte che non le ha redatte ha avuto una ragionevole opportunità di visionarle (ad es.se sono allegate o stampate sul retro dell'offerta, o sono pubblicate nel sito web, ecc.)



# CISG E CONDIZIONI GENERALI DI VENDITA

- La parte che vuole far applicare le proprie CG deve fare un chiaro riferimento ad esse prima di concludere il contratto,
- Le CG devono essere chiare, sia nel loro contenuto che nella loro lingua che dev'essere comprensibile all'altra parte, ad es. la lingua in cui sono stati condotti i negoziati (più spesso l'inglese)
- Le CG sottoposte solo dopo la conclusione del contratto (ad es. solo nelle fatture) non sono generalmente applicabili
- Altre regole riguardano: l'interpretazione delle CG, il conflitto con clausole espressamente negoziate, le clausole «a sorpresa», ecc.

# CISG E CONDIZIONI GENERALI DI VENDITA

- In conclusione, alle CGV se regolate dalla CISG (e lo saranno quasi sempre se la legge applicabile alla CGV sarà quella italiana o quella di uno degli altri 88 Paesi membri della CISG) il requisito della «doppia firma» è da ritenere non applicabile
- Le linee guida illustrano le condizioni per rendere le proprie CGV valide ed efficaci nei confronti del cliente estero

# BATTLE OF FORMS

Cosa accade se il venditore richiama le sue condizioni generali di vendita ed il compratore le sue condizioni generali di acquisto?

Per la soluzione del conflitto due sono le alternative seguite a livello normativo e giurisprudenziale:

1) **Last shot doctrine**

2) **knock out doctrine**

- La CISG Advisory council Opinion No. 13 avalla la seconda teoria anche se la giurisprudenza è divisa

# ESEMPIO

- Un esportatore italiano invia ad un acquirente tedesco un'offerta richiamando le proprie condizioni generali di vendita
- l'acquirente accetta l'offerta richiamando le proprie condizioni generali d'acquisto

SI E' FORMATO UN CONTRATTO?

SE SI, A QUALI CONDIZIONI?

# 1) last shot doctrine

- Prevalgono le CG sottoposte per ultime prima dell'esecuzione del contratto (Mirror Image Rule + Accettazione per fatti concludenti, artt.18-19 CISG)
- Nell'esempio precedente, se l'esportatore italiano spedisce la merce senza nulla obiettare, il contratto si intenderà formato per fatti concludenti e sarà regolato dalle condizioni generali dell'acquirente

## 2) knock out doctrine

- Il contratto si ritiene concluso sulla base delle condizioni negoziate ed accettate
- le rispettive CG si applicano solo per le parti concordanti mentre si elidono reciprocamente per le parti confliggenti e su questi ultimi aspetti si applicheranno le norme della legge applicabile al contratto
- E' salvo il caso in cui una delle parti dichiara espressamente di non voler essere vincolata ad un contratto se non interamente alle proprie condizioni
- Questa soluzione, più neutrale, tuttavia **NON SALVA** la parte venditrice che voglia tutelarsi (ad es. con clausole di limitazione della responsabilità o con clausole che pongono stretti limiti di tempo per contestare le forniture)

# Le clausole di giurisdizione / arbitrato

- Queste clausole, per essere valide ed efficaci anche per l'estero, devono risultare da un documento sottoscritto dalle parti, NON è ammissibile la loro accettazione tacita o per fatti concludenti
- CLAUSOLE DI GIURISDIZIONE/FORO COMPETENTE: designano l'autorità giudiziaria competente a risolvere le controversie derivanti dal contratto
- CLAUSOLE ARBITRALI: demandano ad arbitri (e non alla giurisdizione ordinaria) la competenza a risolvere le controversie derivanti dal contratto

# Come far valere le CGV verso il cliente estero?

- Dai principi giuridici appena esaminati traiamo alcune considerazioni pratiche su
  1. Redazione delle CGV
  2. Messa a disposizione delle CGV: dove e quando?
  3. Modalità di accettazione delle CGV
  4. Come evitare di accettare tacitamente le CGA del cliente



# Redazione delle CGV

- Completezza (considerare le varie fasi e le diverse situazioni e prestazioni)
- Tutela dell'esportatore (v. parte successiva)
- Chiarezza
- Lingua (almeno inglese oltre all'italiano, salvi casi specifici)

# Messa a disposizione delle CGV al cliente: dove e quando?

- QUANDO? PRIMA DELLA CONCLUSIONE DEL CONTRATTO
- DOVE?
  - Sito web
  - Cataloghi? Listini?
  - Offerte
  - Invio via e-mail
  - Conferme d'ordine
  - Fatture.....
- IL CLIENTE DEVE RICEVERE LE CGV OPPURE DEVE ESSERE INFORMATO DI DOVE REPERIRLE; DOVRA' POTERLE STAMPARE E SALVARE

# Modalità di accettazione delle CGV

- L'esportatore dovrà – con apposita dicitura – richiamare espressamente per iscritto l'applicabilità esclusiva delle proprie CGV al contratto di vendita, sin dalle trattative pre-contrattuali (ad es. nel documento di offerta)
- E' opportuno che l'esportatore si faccia restituire le CGV firmate dal cliente estero (anche una sola volta, salve eventuali successive modifiche)
  - Si ricorda che clausole di giurisdizione/foro competente ed arbitrali sono valide ed efficaci se risultanti da un documento firmato

# Come evitare di accettare tacitamente le CGA del cliente

- Verificare se negli ordini o in qualsiasi altro documento o corrispondenza ricevuti dal cliente, vi siano rimandi a condizioni generali di acquisto – anche mediante link ad un sito web del cliente – o addirittura queste siano state ricevute
- Visionare le condizioni generali d’acquisto ed ovviamente non sottoscriverle (né sottoscrivere altri documenti che ad esse facciano riferimento)
- Inviare una comunicazione al cliente, con cui si dichiara di non accettare le CGA
- Continuare ad inserire nella documentazione commerciale dei richiami all’applicazione esclusiva delle proprie CGV

# Contratto di vendita negoziato

- Per superare le (quasi inevitabili) difformità tra proprie CGV e CGA del cliente, a volte è consigliabile un approccio «aperto», proponendo all'altra parte la redazione di un contratto di vendita con clausole negoziate fra le parti
- L'approccio negoziale, seppure più «faticoso», supera le problematiche relative all'accertamento dell'effettiva approvazione delle condizioni contrattuali (in quanto il contratto di vendita negoziato viene firmato); evita a monte il problema della doppia firma; e soprattutto è finalizzato a raggiungere un accordo più solido in quanto trattandosi di un testo accettabile da ambo le parti previene molto spesso contestazioni successive

# Esempio di CGV per l'estero

- Natura delle CGV
- Conclusione dei contratti di vendita
- Prodotti e documentazione
- Prezzi
- Consegna
- Riserva di proprietà
- Pagamenti
- Garanzie, reclami, responsabilità
- Forza maggiore
- Legge applicabile
- Controversie
- 1341 Cod. Civ.

# Natura delle CGV

- *Le Condizioni Generali qui di seguito riportate regolano tutti i contratti di vendita da stipularsi tra la società..... (di seguito: il “Venditore”) e il compratore destinatario della presente offerta (di seguito: il “Compratore”) aventi ad oggetto i prodotti del Venditore (qui di seguito e per brevità definiti “Prodotti”).*
- *Deroghe o modifiche alle presenti Condizioni Generali saranno valide solo se espressamente accettate per iscritto dal Venditore ed avranno valore solo per le vendite a cui si riferiscono.*
- *Pertanto, ogni disposizione, introdotta dal Compratore negli ordini inviati al Venditore o in qualsiasi altro documento, che sia in contrasto o in aggiunta alle presenti Condizioni Generali, sarà considerata nulla e priva di effetto a meno che non venga espressamente accettata per iscritto dal Venditore.*

- Condizioni generali vs/+ condizioni particolari – in alternativa contratto «ad hoc»
- Approvazione «una tantum» salve successive modifiche
- Il particolare prevale sul generale
- Opposizione preventiva a CGA dell'altra parte



# Conclusione dei contratti di vendita

- *Il contratto di vendita si intende concluso quando il Compratore riceve la conferma scritta del proprio ordine da parte del Venditore. Detta conferma scritta potrà essere inviata anche via e-mail o fax. Nessun ordine sarà vincolante a meno che, e fintantoché, non venga accettato dal Venditore.*

- Posizionamento delle CGV
- Necessità di previa messa a disposizione delle CGV in fase di trattativa
- Necessità di richiamo espresso alla loro applicabilità
- Modalità di conclusione dei contratti (possibilmente assicurando di avere l' «ultima parola»)
- Preferibile comunque la sottoscrizione delle CGV da parte del cliente

# Prodotti e documentazione

- *Eventuali informazioni o dati sulle caratteristiche e/o specifiche dei Prodotti contenute in cataloghi, listini, dépliant, siti web o altri documenti analoghi hanno valore puramente indicativo e non vincolano il Venditore se non sono espressamente richiamate nel contratto di vendita.*
- *Il Venditore si riserva di apportare ai Prodotti le modifiche che, senza alterare le caratteristiche essenziali dei Prodotti, dovessero risultare necessarie ed opportune.*

- Express warranties
- Modifiche ai prodotti vs. modifiche all'ordine
- Elementi opzionali:
  - Limiti della conformità del prodotto a leggi
  - Documenti di supporto (manualistica, traduzioni, ecc.)
- Documenti ed imballo elementi di conformità del prodotto

# Prezzi

- *Salvo patto contrario, i prezzi si intendono per Prodotti imballati secondo gli usi del settore in relazione al mezzo di trasporto pattuito, resa FCA, IVA esclusa, essendo inteso che ogni altro onere e spesa sarà a carico del Compratore. I prezzi si intendono calcolati in valuta Euro salvo espresso patto contrario concordato espressamente ed in forma scritta tra le parti. Resta inteso che i prezzi di listino vigenti al momento al momento dell'offerta potranno essere soggetti a variazioni periodiche a discrezione del Venditore.*

- Definizione dei prezzi vs. termini di resa
- Valuta
- Variazioni prezzi

# Consegna

- *Salvo diverso accordo, documentato nella conferma d'ordine del Venditore, la consegna dei prodotti al Compratore avviene "FCA-Free Carrier" (Franco Vettore) presso la sede del Venditore. L'uso del termine «Free Carrier" (Franco Vettore) nelle presenti Condizioni Generali, così come qualsiasi eventuale diverso termine di resa concordato tra Venditore e Compratore, sarà interpretato in conformità agli INCOTERMS® della Camera di Commercio Internazionale (CCI) in vigore alla data della conclusione del contratto di vendita.*

- Consegna «materiale» e «giuridica»
- Termini di resa, consegna e passaggio del rischio
- Incoterms CCI
- Indicazione del luogo
- FCA vs. EXW
- Possono rilevare anche per determinare la giurisdizione competente
- Prestazioni ulteriori (installazione, formazione...)



# Consegna (segue)

- *Qualora il Venditore preveda di non essere in grado di consegnare i Prodotti alla data pattuita per la consegna, egli dovrà avvisarne tempestivamente il Compratore per iscritto indicando, ove possibile, la data di consegna prevista.*
- *E' inteso che ove il ritardo imputabile al Venditore ecceda le 6 settimane, il Compratore potrà risolvere il contratto relativamente ai Prodotti la cui consegna è ritardata, con un preavviso di 10 giorni da comunicarsi per iscritto al Venditore. Salvo il caso di dolo o colpa grave, è espressamente escluso qualsiasi risarcimento del danno per mancata o ritardata consegna dei Prodotti.*

- Ritardata consegna = inadempimento = rimedi del compratore (CISG, Codice Civile)
- Penali
- Correttivi a favore del venditore
- Forza maggiore
- Obbligo di presa in consegna

# Riserva di proprietà

- *E' convenuto che i Prodotti consegnati restano di proprietà del Venditore fino a quando non sia pervenuto a quest'ultimo il completo pagamento.*
- *Tuttavia, il Compratore assume ogni rischio connesso ai Prodotti fin dalla data della consegna, ai sensi dell'art.1523 del Codice civile italiano*

- Significato della clausola
- Validità tra le parti ed efficacia nei confronti dei terzi: verifica secondo la legge applicabile al contratto e quella del luogo di destinazione finale
- Adempimenti formali

# Pagamenti

- *Salvo patto contrario, i pagamenti dovranno essere effettuati entro 30 giorni data fattura, mediante bonifico bancario. Si considera effettuato il pagamento quando la somma entra nella disponibilità del Venditore presso la sua banca in Italia. Ove sia stato previsto che il pagamento debba essere accompagnato da garanzia bancaria, il Compratore dovrà mettere a disposizione almeno 30 giorni prima della data di consegna, una garanzia bancaria a prima domanda, emessa conformemente alle Norme Uniformi per le Garanzie a Domanda della CCI vigenti a quel momento, da primaria banca entro i termini pattuiti.*

- Termini e modalità di pagamento con l'estero
- Garanzie bancarie
- Pubblicazioni CCI

# Pagamenti (segue)

- *In caso di mancato pagamento, in tutto o in parte, del prezzo di vendita ad una delle scadenze stabilite, il Venditore si riserva il diritto di porre a carico del Compratore, senza necessità di costituzione in mora, gli interessi moratori ai sensi del Decreto Legislativo n. 231 del 9 ottobre 2002 e successive modifiche, fino alla data dell'effettivo pagamento, fermo restando qualsiasi altro rimedio previsto a favore del Venditore dalle presenti Condizioni Generali e/o dalla legge.*

- Interessi di mora: obbligo e calcolo
- Risarcimento danni inclusi costi di recupero del credito
- Autotutela del venditore



# Pagamenti (segue)

- *Il Compratore non è autorizzato a sospendere pagamenti né a operare deduzioni, riduzioni o compensazioni per nessun motivo neanche in caso di reclami o contestazioni, se non previo accordo scritto con il Venditore.*

- CISG e Codice Civile: diritti di autotutela del compratore

# Garanzie, reclami, responsabilità

- *Eventuali reclami relativi allo stato dell'imballo, quantità, numero o caratteristiche esteriori dei Prodotti (vizi palesi) dovranno essere notificati al Venditore per iscritto a pena di decadenza entro 8 giorni dalla data di ricevimento dei Prodotti. Inoltre il Compratore in caso di ammanchi o danni all'imballo o altri vizi esteriori, dovrà formulare le opportune riserve nei confronti del trasportatore.*
- *Eventuali vizi e difetti occulti dei Prodotti devono essere denunciati dal Cliente a pena di decadenza entro e non oltre 8 (otto) giorni dalla scoperta, in ogni caso non oltre 12 (dodici) mesi dalla consegna al Cliente. Tale denuncia deve specificare i difetti rilevati ed i prodotti cui si riferiscono, e deve essere effettuata per iscritto.*

- Garanzie della parte venditrice secondo la CISG ed il Codice Civile
- Termini e modalità di contestazione
- Obbligo di ispezione
- Riserve verso il trasportatore

# Garanzie, reclami, responsabilità

- *Il Venditore si impegna a porre rimedio a qualsiasi difetto di conformità dei Prodotti, verificatosi entro ventiquattro mesi dalla consegna dei Prodotti al Compratore, purché tale difetto di conformità gli sia stato notificato tempestivamente e per iscritto entro 15 giorni dalla scoperta del difetto ma non oltre la scadenza della predetta garanzia. In tal caso il Venditore provvederà, a sua scelta, alla sostituzione o alla riparazione dei Prodotti, o parti di essi, risultati difettosi.*

- *Il Venditore non presta alcuna garanzia e non assume alcuna responsabilità, se il Cliente non è in regola con i pagamenti, se i Prodotti sono stati conservati, utilizzati o mantenuti in maniera non conforme alle indicazioni contenute nelle istruzioni d'uso, posa, pulizia e manutenzione o comunque in maniera negligente, imprudente o imperita; se i Prodotti sono stati modificati o manomessi o sono stati utilizzati per scopi diversi dalla loro normale destinazione d'uso, così come in tutte le ipotesi di danno scaturente dal fatto del Cliente, dell'utilizzatore finale, di persone a loro riconducibili o da terzi in genere di cui il Venditore non debba rispondere.*

- Le garanzie volontarie (convenzionali)
- La garanzia obbligatoria per i consumatori
- Esclusioni

# Garanzie, reclami, responsabilità

- *Gli obblighi assunti dal Venditore in base al precedente art.... escludono qualsiasi ulteriore garanzia e responsabilità prevista per legge, e costituiscono i soli rimedi disponibili al Compratore. E' espressamente esclusa, tranne che nei casi di dolo o colpa grave del Venditore, ogni altra responsabilità del Venditore, sia essa contrattuale, extracontrattuale o ad altro titolo, comunque originata dai Prodotti forniti e/o dalla loro rivendita, per danni diretti e/o indiretti di qualsiasi tipo.*



- Rimedi del compratore
- Risarcimento danni
- Clausole di limitazione o esclusione della responsabilità
- Product liability

# Legge applicabile

- *Le presenti condizioni generali, nonché ciascun contratto di vendita concluso tra Venditore e Compratore, sono regolati dalla legge italiana.*

- Importanza della legge applicabile al contratto
- Distinzione rispetto alla clausola sulle controversie
- Determinazione della legge applicabile
- Suggerimenti

# Controversie

*Opzione A:*

## *GIURISDIZIONE E FORO COMPETENTE*

- *Eventuali controversie derivanti dalle presenti condizioni generali e/o da contratti di vendita conclusi tra il Venditore e Compratore saranno devolute alla giurisdizione ed alla competenza esclusive del Foro di \_\_\_\_\_.*

# Controversie (segue)

*Opzione B:*

*ARBITRATO/ADR*

*Tutte le controversie derivanti da o connesse con le presenti condizioni generali e/o con contratti di vendita conclusi tra il Venditore e il Compratore, saranno risolte in via definitiva in conformità al Regolamento di Mediazione/Arbitrato di \_\_\_\_\_. La sede delle procedure di mediazione e di arbitrato sarà \_\_\_\_\_. La lingua della procedura arbitrale sarà \_\_\_\_\_. Il numero di arbitri sarà \_\_\_\_\_*

- Giurisdizione ordinaria vs. arbitrato
- Necessità di approvazione scritta
- Determinazione della giurisdizione competente
- ADR
- Suggerimenti

# Forza maggiore

- *Ciascuna parte potrà sospendere l'esecuzione dei suoi obblighi contrattuali quando tale esecuzione sia resa impossibile o irragionevolmente onerosa da un impedimento imprevedibile indipendente dalla sua volontà, quale, a titolo esemplificativo e non esaustivo: sciopero, boicottaggio, serrata, incendio, guerra, guerra civile, sommosse e rivoluzioni, requisizioni, embargo, interruzioni di energia, ritardi nella consegna di componenti o materie prime, virus informatici.*

# Forza maggiore (segue)

- *La parte gravata da un suddetto evento che desidera avvalersi della sospensione dovrà comunicarlo immediatamente all'altra parte al verificarsi dell'evento, così come dovrà comunicare la sua cessazione.*
- *Qualora la sospensione dovuta a forza maggiore duri oltre sei settimane, ciascuna parte avrà il diritto di risolvere il contratto di vendita con preavviso scritto di 10 giorni.*



- Concetto di forza maggiore (legge applicabile e clausole)
- Hardship

# Richiamo art.1341 Cod. Civ. («doppia firma»)

- *Ai sensi e per gli effetti dell'art.1341 del Codice Civile, il Compratore dichiara di aver letto attentamente e di approvare specificamente le clausole delle presenti Condizioni Generali di Vendita qui di seguito richiamate: Art... (.....); Art. .... (.....); Art.....(.....)*

- Doppia firma ex art.1341 Cod. Civ.
- Applicabilità ai contratti internazionali sottoposti alla legge italiana?
- Non applicabile se il contratto è regolato da una legge non italiana

# Studio Legale Gardenal & Associati

Milano – Conegliano

Tel. 0438 411137-412317

Fax 0438 31867

E-mail: [studio@gardenal.it](mailto:studio@gardenal.it)

[www.gardenal.it](http://www.gardenal.it)