

RAPPORTI TRA FORNITORE E DETTAGLIANTE: DOMANDE E RISPOSTE IN TEMA DI GARANZIA



MAURIZIO IORIO

Dalla partnership tra Marketplace e ANDEC prende vita questa rubrica, curata dall'Avvocato Maurizio Iorio, nel suo duplice ruolo di Avvocato Professionista in Milano e di Presidente di ANDEC. Su ogni numero affronteremo tematiche legali con particolare attenzione al mondo dell'elettronica. Ulteriori approfondimenti sul sito: www.andec.it. Mentre sulla Web page di Maurizio Iorio (www.avvocatoiorio.it) è disponibile la rubrica tradotta anche in inglese e francese.

Supponiamo che il fornitore Tizio (produttore, importatore, grossista) venda telefoni cellulari al compratore Caio (dettagliante) che vengono quindi acquistati dal consumatore Sempronio. Orbene, lo scopo di questo articolo - delineati i profili della garanzia legale b2b dovuta da Tizio a Caio e del diritto di regresso previsto dal Codice del Consumo di Caio verso Tizio, nel caso di garanzia al consumatore finale non professionale, è quello di rispondere ad alcune domande ricorrenti che vengono correntemente poste sui rapporti di garanzia tra fornitore e dettagliante.

Le due garanzie legali

È utile anzitutto ricordare che quando si parla di garanzia legale tra imprese ci si riferisce alla cosiddetta garanzia business to business o b2b, che vincola il fornitore Tizio nei confronti dell'acquirente Caio (nel nostro esempio trattasi di dettagliante). Invece, i prodotti venduti da Caio al consumatore finale non professionale (nell'ambito quindi di una transazione "business to consumer"

o b2c) godono di un'altra forma di garanzia ben più onerosa per il venditore e soggetta ad altre regole, la quale è armonizzata - almeno in gran parte - a livello UE e disciplinata in Italia dal Codice del Consumo (Decreto legislativo 06.09.2005 n. 2006).

Contenuto della garanzia legale nella fornitura B2B

Il venditore deve garantire all'acquirente che la cosa venduta non abbia "Vizi", ossia difetti che ne compromettano il valore, né "Mancanza di qualità": (1) Sono "Vizi" della cosa venduta quei difetti che la rendono inidonea all'uso a cui è destinata (ad esempio: un telefono cellulare che non funziona del tutto) o che ne diminuiscono in modo apprezzabile il valore (per esempio: un apparecchio collegato alla rete da cavo elettrico troppo sottile, destinato a una durata limitata nel tempo). (2) La cosa venduta può inoltre non possedere le qualità promesse o quelle essenziali per l'uso a cui è destinata (esempio di mancanza di qualità promessa: un condizionatore d'aria meno

potente rispetto a quello Pattuito)

RIMEDI:

- (a) una proporzionale diminuzione del prezzo (in termini commerciali diremmo uno "sconto"), rimedio, questo, che non è tuttavia ammesso nel caso di mancanza di qualità, oppure, - (b) la risoluzione del contratto, ossia la restituzione al venditore del prodotto e conseguente rimborso del prezzo.
DURATA della garanzia: 1 anno dalla consegna del prodotto garantito.
DENUNCIA: da effettuarsi entro 8 giorni dalla scoperta.

Rapporto tra garanzia b2b e Garanzia b2c

la garanzia b2c ha riflessi, seppure indiretti, sulla parallela garanzia b2b, dato che il rivenditore Caio che abbia dovuto onorare la garanzia b2c nei confronti del consumatore non professionale Sempronio, avrà un conseguente diritto di regresso verso il suo fornitore Tizio: tale azione di regresso - salvo diversa pattuizione contrattuale tra Tizio e Caio - verrà pertanto a sovrapporsi e a rendere per così dire inoperante

ogni altra ordinaria regola di garanzia legale b2b tra i due soggetti “professionisti” Tizio e Caio. In particolare, così recita l’articolo 131 del Codice del Consumo:

1. Il venditore finale, quando è responsabile nei confronti del consumatore a causa di un difetto di conformità imputabile ad un’azione o a un’omissione del produttore, di un precedente venditore della medesima catena contrattuale distributiva o di qualsiasi altro intermediario, ha diritto di regresso, salvo patto contrario o rinuncia, nei confronti del soggetto o dei soggetti responsabili facenti parte della suddetta catena distributiva.

2. Il venditore finale che abbia ottemperato ai rimedi esperiti dal consumatore, può agire, entro un anno dall’esecuzione della prestazione, in regresso nei confronti del soggetto o dei soggetti responsabili per ottenere la reintegrazione di quanto prestato.

Domande ricorrenti in tema di garanzia b2b.

Domanda: (decorrenza dei termini di decadenza e di prescrizione): “Se capiamo correttamente, nei nostri rapporti business to business la legge italiana prevederebbe che la nostra azienda (distributore all’ingrosso di vari prodotti) offra al proprio cliente (dettagliante) una garanzia di un anno con l’impegno da parte del nostro cliente di segnalare l’eventuale difetto nel termine di otto giorni (preferibilmente in forma scritta) da quando il difetto si sia riscontrato. In questo

“Il termine per l’azione di garanzia legale B2B in Italia, stabilito all’articolo 1495 del codice civile, è di un anno dalla consegna del prodotto. Il termine di decadenza per la denuncia dei difetti è invece di 8 giorni dalla scoperta”.

scenario potremmo quindi dire che la nostra garanzia legale si esaurirebbe (nel caso più lungo) dopo 1 anno e 8 giorni. È questa interpretazione corretta? In caso affermativo questo termine scatta dalla data della nostra fattura di vendita o di ricezione da parte del nostro cliente negoziante?

Risposta: Il termine per l’azione di garanzia legale b2b in Italia, stabilito all’articolo 1495 del codice civile, è di un anno dalla consegna del prodotto (= non di 1 anno + 8 giorni); il termine di decadenza per

la denuncia dei difetti è di 8 giorni dalla scoperta; la decorrenza di tale ultimo termine, se il vizio non è occulto (ad esempio un colore diverso dal pattuito), può coincidere con il momento della consegna del prodotto, mentre se è occulto (es. un difetto occasionale del meccanismo dell’apparecchio) decorre dalla sua effettiva scoperta da parte dell’acquirente. In ogni caso, si applica il termine di prescrizione di 1 anno dalla consegna del prodotto.

Domanda
(Vendita al consumatore

finale dopo più di un anno dalla fornitura al rivenditore): “Il negoziante potrebbe vendere i beni che ha da noi acquistato dopo un tempo che può anche essere di alcuni anni dopo aver ricevuto la merce: in questi casi, la garanzia b2c che lo stesso dovrebbe riconoscere al suo cliente, graverebbe completamente sullo stesso rivenditore negoziante? Il Codice del Consumo prevede che il rivenditore garantisca il consumatore finale per 24 mesi con il diritto di rivalersi su di noi entro 12 mesi dalla prestazione fatta all’utente



“Sono vizi della cosa venduta quei difetti che la rendono inidonea all’utilizzo a cui è destinata (un telefono che non funziona del tutto) o che ne diminuiscono in modo apprezzabile il valore”.

finale. In questa ipotesi, quindi, potrebbe succedere che un negoziante abbia venduto a un consumatore finale nel gennaio 2015 un prodotto acquistato presso noi nel novembre 2013 e che il consumatore nel dicembre 2016 (quasi allo scadere della sua garanzia di 24 mesi) verifichi la rottura del prodotto e lo riporti nel mese di gennaio del 2017 al negoziante il quale (senza interpellarci sulla legittimità della garanzia) sostituisca il prodotto all’utente finale e, dopo ulteriori 12 mesi, faccia rivalsa su di noi chiedendo la sostituzione del prodotto nel febbraio 2017. Abbiamo capito correttamente?

Risposta: Il rivenditore che abbia ottemperato alla garanzia legale ha regresso nei confronti di quel soggetto (della catena commerciale che va dal produttore al rivenditore) che sia responsabile per la difettosità del prodotto: tale diritto di regresso va esercitato entro un anno dall’esecuzione della prestazione di garanzia, ma (a differenza che in altri ordinamenti come ad esempio in Germania, dove è stabilito un termine di 5 anni) non ci sono termini di


prescrizione o decadenza rispetto al momento in cui il prodotto rivelatosi successivamente difettoso è stato venduto al rivenditore: quindi, seguendo il Vs. esempio l’azione di regresso del rivenditore potrebbe esser esercitata anche nel febbraio anno 2017.

Domanda (Vendita a catena e regresso del dettagliante verso l’ultimo grossista-rivenditore): Il fornitore Tizio che abbia manlevato il dettagliante Caio a seguito dell’azione di regresso di quest’ultimo per la garanzia legale dovuta al consumatore finale, può a sua volta rivolgersi al proprio fornitore per farsi indennizzare di quanto pagato?

Risposta: Si tratta di una problematica purtroppo usuale che, in diritto, prende il nome di “responsabilità nelle vendite a catena”: la vostra società, che in ipotesi abbia dovuto tenere indenne il rivenditore suo cliente dall’azione di garanzia legale effettuata nei confronti del medesimo dall’acquirente finale dei suoi prodotti, si può rivalere SOLO nei confronti del soggetto che, nella catena di vendita, si trova immediatamente

prima, ossia nei confronti del fornitore che le ha venduto i prodotti risultati poi “viziati” quando giunti nelle mani dell’acquirente finale; tuttavia, tale azione di regresso - fatto il salvo il caso in cui le pattuizioni contrattuali tra Voi e i Vostri fornitori prevedano diversamente - è soggetta alla disciplina dei tempi della “normale” garanzia b2b di legge: in particolare, il termine di decadenza è di 8 giorni dalla “scoperta” (quindi, in ipotesi, da quando il dettagliante esercita l’azione di regresso verso la Vs. società o le rende nota la “difettosità” del prodotto (e qui ci saremmo), mentre il termine di prescrizione sarà (sempre) di 1 anno dalla consegna originale del prodotto da parte Vostra al dettagliante; pertanto, potremmo non esserci coi tempi, per intervenuta prescrizione, ai fini dell’azione di regresso della Vostra società verso il suo fornitore.

Domanda (Vendita a catena, regresso del dettagliante, regresso del fornitore): Nel caso di cui sopra, come deve agire la nostra società (rivenditore – fornitore) nei confronti del proprio cliente-negoziante?

Risposta: - Rilevo anzitutto che l’azione di regresso del dettagliante va da questi effettuata, come dice l’art. 131 del Codice del Consumo nei confronti del soggetto o dei soggetti responsabili facenti parte della “... catena distributiva”, ossia nei confronti di colui o coloro a cui sia attribuibile (per un’azione o un’ omissione) la responsabilità della difettosità del prodotto: nel caso di specie, non è detto che tale responsabilità possa essere attribuita alla Vostra società, in quanto importatore di prodotti fabbricati da altri e non produttore dell’articolo venduto e, in ogni caso, ad avviso dello scrivente (ci sono opinioni diverse su questo caso specifico), sta a chi svolge l’azione di regresso fornire la prova di tale responsabilità. Quindi, la prima linea di difesa è quella di negare (almeno nei casi limite come quello di vendita del prodotto al consumatore finale a distanza di anni dalla fornitura dello stesso al dettagliante) la responsabilità nella difettosità del prodotto, lasciando al rivenditore l’onere di dimostrare che questa sussiste. Altra soluzione, alternativa o aggiuntiva, può esser quella di pattuire contrattualmente (se non l’esclusione convenzionale del diritto di regresso) almeno un termine pattizio di decadenza dall’azione di regresso dopo il passaggio di un certo numero di anni dalla data della vendita del prodotto al rivenditore Vostro cliente. 

Rapporti tra fornitore e dettagliante : domande e risposte in tema di garanzia

Avv. Maurizio Iorio © 2015

Supponiamo che il fornitore TIZIO (produttore , importatore, grossista) venda telefoni cellulari al compratore CAIO (dettagliante) che vengono quindi acquistati dal consumatore SEMPRONIO . Orbene , lo scopo di questo articolo - delineati i profili della garanzia legale B2B dovuta da TIZIO a CAIO e del diritto di regresso previsto dal Codice del Consumo di CAIO verso TIZIO nel caso di garanzia al consumatore finale non professionale, è quello di rispondere ad alcune domande ricorrenti che vengono correntemente poste sui rapporti di garanzia tra fornitore e dettagliante .

Le due garanzie legali

E' utile anzitutto ricordare che quando si parla di garanzia legale tra imprese ci si riferisce alla cosiddetta garanzia business to business o B2B , che vincola il fornitore **Tizio** nei confronti dell' acquirente **Caio** (nel nostro esempio trattasi di dettagliante) . Invece , i prodotti venduti da Caio al consumatore finale non professionale (nell' ambito quindi di una transazione " business to consumer " o B2C) godono di un ' altra forma di garanzia ben più onerosa per il venditore e soggetta ad altre regole , la quale é armonizzata - almeno in gran parte - a livello UE e disciplinata in Italia dal Codice del Consumo (Decreto legislativo 06.09.2005 n. 2006).

Contenuto della garanzia legale nella fornitura B2B

Il venditore deve garantire all' acquirente che la cosa venduta non abbia " **Vizi** " , ossia difetti che ne compromettano il valore , né " **Mancanza di qualità** " :

(1) Sono "Vizi della cosa venduta" quei difetti che la rendono inidonea all' uso a cui è destinata (ad esempio : un telefono cellulare che non funziona del tutto) o che ne diminuiscono in modo apprezzabile il valore (per esempio: un apparecchio collegato alla rete da cavo elettrico troppo sottile , destinato ad una durata limitata nel tempo) . (2) La cosa venduta può inoltre non possedere le qualità promesse o quelle essenziale per l' uso a cui è destinata (esempio di mancanza di qualità promessa : un condizionatore d' aria meno potente rispetto a quello Pattuito)

RIMEDI :

- **(a)** una proporzionale diminuzione del prezzo (in termini commerciali diremmo uno “ sconto”) , rimedio , questo , che non è tuttavia ammesso nel caso di mancanza di qualità , oppure ,
- **(b)** la risoluzione del contratto , ossia la restituzione al venditore del prodotto e conseguente rimborso del prezzo .

DURATA della garanzia : 1 anno dalla consegna del prodotto garantito

DENUNCIA : da effettuarsi entro 8 giorni dalla scoperta

Rapporto tra garanzia B2B e Garanzia B2C

la garanzia B2C ha riflessi , seppure indiretti , sulla parallela garanzia B2B , dato che il rivenditore *Caio* che abbia dovuto onorare la garanzia B2C nei confronti del consumatore non professionale *Sempronio* , avrà un conseguente **diritto di regresso** verso il suo fornitore *Tizio* : tale azione di regresso – salvo diversa pattuizione contrattuale tra *Tizio* e *Caio* - verrà pertanto a sovrapporsi e a rendere per così dire inoperante ogni altra ordinaria regola di garanzia legale B2B tra i due soggetti “ professionisti “ *Tizio* e *Caio* .

In particolare , così recita l’ articolo 131 del Codice del Consumo : “ *1. Il venditore finale, quando è responsabile nei confronti del consumatore a causa di un difetto di conformità imputabile ad un'azione o ad un'omissione del produttore, di un precedente venditore della medesima catena contrattuale distributiva o di qualsiasi altro intermediario, ha diritto di regresso, salvo patto contrario o rinuncia, nei confronti del soggetto o dei soggetti responsabili facenti parte della suddetta catena distributiva*”.

“ *2. Il venditore finale che abbia ottemperato ai rimedi esperiti dal consumatore, può agire, entro un anno dall'esecuzione della prestazione, in regresso nei confronti del soggetto o dei soggetti responsabili per ottenere la reintegrazione di quanto prestato* “.

Domande ricorrenti in tema di garanzia B2B :

- 1) Domanda (decorrenza dei termini di decadenza e di prescrizione) : “ *Se capiamo correttamente , nei nostri rapporti Business to Business la legge italiana prevederebbe che la nostra azienda (distributore all’ ingrosso di vari prodotti) offra al proprio cliente (dettagliante) una garanzia di un anno con l’impegno da parte del nostro cliente di segnalare l’eventuale difetto nel termine di otto giorni (preferibilmente in forma scritta) da quando il difetto si sia riscontrato. In questo scenario potremmo quindi dire che la nostra garanzia legale si esaurirebbe (nel caso più lungo) dopo 1 anno e 8 giorni. E’ questa interpretazione corretta? In caso affermativo questo termine scatta dalla data della nostra fattura di vendita o di ricezione da parte del nostro cliente negoziante?*

Risposta : Il termine per l’azione di garanzia legale B2B in Italia , stabilito all’ articolo 1495 del codice civile , è di un anno dalla consegna del prodotto (= non di 1 anno + 8 giorni) ; il termine

di decadenza per la denuncia dei difetti è di 8 giorni dalla scoperta ; la decorrenza di tale ultimo termine , se il vizio non è occulto (ad esempio un colore diverso dal pattuito) , può coincidere con il momento della consegna del prodotto , mentre se è occulto (es. un difetto occasionale del meccanismo dell' apparecchio) decorre dalla sua effettiva scoperta da parte dell' acquirente . In ogni caso, si applica il termine di prescrizione di 1 anno dalla consegna del prodotto .

2) Domanda (Vendita al consumatore finale dopo più di un anno dalla fornitura al rivenditore

]: *“ Il nostro negoziante potrebbe vendere i beni che ha da noi acquistato dopo un tempo che può anche essere di alcuni anni dopo aver ricevuto la merce da noi : in questi casi , la garanzia B2C che lo stesso dovrebbe riconoscere al suo cliente, graverebbe completamente sullo stesso rivenditore negoziante? Il Codice del Consumo prevede che il rivenditore garantisca il consumatore finale per 24 mesi col diritto di rivalersi su di noi entro 12 mesi dalla prestazione fatta all'utente finale. In questa ipotesi , quindi, potrebbe succedere che un negoziante abbia venduto ad un consumatore finale nel gennaio 2015 un prodotto acquistato presso noi nel novembre 2013 e che il consumatore nel dicembre 2016 (quasi allo scadere della sua garanzia di 24 mesi) verifichi la rottura del prodotto e lo riporti nel mese di gennaio del 2017 al negoziante il quale (senza neppure interpellarci sulla legittimità della garanzia) sostituisca il prodotto all'utente finale e dopo ulteriori 12 mesi faccia rivalsa su di noi chiedendo la sostituzione del prodotto nel febbraio 2017 Abbiamo capito correttamente? “*

Risposta : Il rivenditore che abbia ottemperato alla garanzia legale ha regresso nei confronti di quel soggetto (della catena commerciale che va dal produttore al rivenditore) che sia responsabile per la difettosità del prodotto : tale diritto di regresso va esercitato entro un anno dall' esecuzione della prestazione di garanzia , ma (a differenza che in altri ordinamenti come ad es. in Germania, dov' è stabilito un termine di 5 anni) non ci sono termini di prescrizione o decadenza rispetto al momento in cui il prodotto rivelatosi successivamente difettoso è stato venduto al rivenditore : quindi , seguendo il Vs. esempio l' azione di regresso del rivenditore potrebbe esser esercitata anche nel febbraio anno 2017 .

3) Domanda (Vendita a catena e regresso del dettagliante verso l' ultimo grossista-rivenditore): *“ Il fornitore TIZIO che abbia manlevato il dettagliante CAIO a seguito dell' azione di regresso di quest' ultimo per la garanzia legale dovuta al consumatore finale, può a sua volta rivolgersi al proprio fornitore per farsi indennizzare di quanto pagato ? “*

Risposta : Si tratta di una problematica purtroppo usuale che , in diritto , prende il nome di " **responsabilità nelle vendite a catena** " : la vostra società , che in ipotesi abbia dovuto tenere indenne il rivenditore suo cliente dall' azione di garanzia legale effettuata nei confronti del medesimo dall' acquirente finale dei suoi prodotti , si può rivalere SOLO nei confronti del soggetto che, nella catena di vendita , si trova immediatamente prima , ossia nei confronti del Fornitore che le ha

venduto i prodotti risultati poi " viziati " quando giunti nelle mani dell' acquirente finale ; tuttavia , tale azione di regresso - fatto il salvo il caso in cui le pattuizioni contrattuali tra Voi e i Vostri fornitori prevedano diversamente - è soggetta alla disciplina ed ai tempi della " normale " garanzia B2B di legge : in particolare , il termine di decadenza é di 8 giorni dalla " scoperta " (quindi , in ipotesi , da quando il dettagliante esercita l' azione di regresso verso la Vs. società o le rende nota la " difettosità " del prodotto (e qui ci saremmo) , mentre il termine di prescrizione sarà (sempre) di 1 anno dalla consegna originale del prodotto da parte Vostra al dettagliante ; pertanto , potremmo non esserci coi tempi , per intervenuta prescrizione , ai fini dell' azione di regresso della Vostra società verso il suo fornitore .

4) Domanda (Vendita a catena , regresso del dettagliante , regresso del fornitore) : “ Nel caso di cui sopra , come deve agire la nostra società (rivenditore – fornitore) nei confronti del proprio cliente- negoziante ? ”

Risposta : - Rilevo anzitutto che l' azione di regresso del dettagliante va da questi effettuata , come dice l' art. 131 del Codice del Consumo “ **nei confronti del soggetto o dei soggetti responsabili facenti parte della** ” **catena distributiva** “ , ossia nei confronti di colui o coloro a cui sia attribuibile (per un' azione o un' omissione) la responsabilità della difettosità del prodotto : nel caso di specie, non è detto che tale responsabilità possa essere attribuita alla Vostra società , in quanto importatore di prodotti fabbricati da altri e non produttore dell' articolo venduto e , in ogni caso , ad avviso dello scrivente (ci sono opinioni diverse su questo caso specifico) , sta a chi svolge l' azione di regresso fornire la prova di tale responsabilità . Quindi , la prima linea di difesa è quello di denegare (almeno nei casi limite come quello di vendita del prodotto al consumatore finale a distanza di anni dalla fornitura dello stesso al dettagliante) la responsabilità nella difettosità del prodotto , lasciando al rivenditore l' onere dimostrare che questa sussiste . - Altra soluzione , alternativa o aggiuntiva , può esser quella di pattuire contrattualmente (se non l' esclusione convenzionale del diritto di regresso) almeno un termine pattizio di decadenza dall' azione di regresso dopo il passaggio di un certo numero di anni dalla data della vendita del prodotto al rivenditore Vostro cliente .

Avv. Maurizio Iorio

