

**Business-to-business guarantee in the supply of goods or services  
through sales and contracts**

***Avv. Maurizio Iorio (Attorney at Law)***

**In this article, the Attorney Mr. Maurizio Iorio examines the main rules of the legal business-to-business guarantee (hereafter “B2B”), namely that form of guarantee binding the supplier towards the purchaser (company, professional entity, self-employed etc.), when the object of the supply is a service or product not intended for resale to final consumers.**

**LEGAL B2B GUARANTEE**

By way of example, a company purchasing from a distributor a given number of PCs to be used by its employees or tablets for use by his sales agents, or a retailer requesting a dealer/installer to supply an air-conditioning system for his shop, or a professional photographer purchasing some specialized equipment, or, finally, a trader purchasing and having installed a multimedia totem with interactive touch screen on a personal cloud platform for the purpose of allowing his clients to view the features of an innovative and advanced line of products marketed by him: are all examples of a B2B supply which can take place, depending on the case, through a sale or a contract. In either case, the related -and legally due- guarantee by the supplier is very different from that relating to the business-to-consumer guarantee (hereafter “B2C”) provided by the Italian Consumer Code for the final non “professional” purchaser; subject that I have examined in the March issue of this magazine. The aim of this article is to examine the main rules of the B2B guarantee that binds the supplier TOM towards the purchaser DICK (company, professional entity, self-employed etc.), when the object of the supply is a service or product not intended for resale to the final consumer HARRY. In fact, in the case of products intended for final consumers, the B2C guarantee due by the seller DICK to the consumer HARRY is set out by the Consumer Code, which also regulates the consequent right of recourse of DICK against his supplier TOM, thus overlapping and rendering inoperative any other ordinary rule of the legal B2B guarantee between the two professional entities.

**THE TWO GUARANTEES**

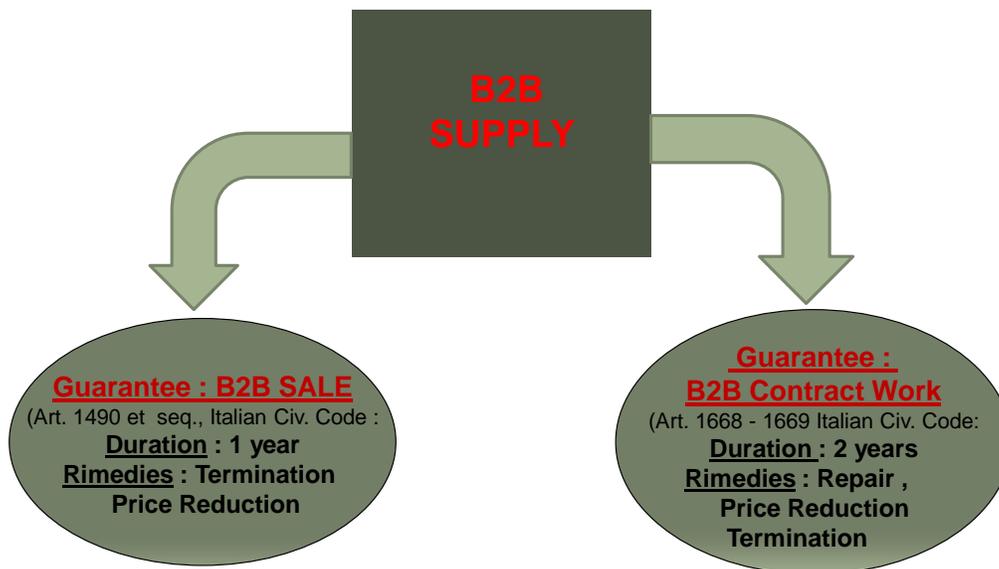
It must moreover be remembered that also in the case of a B2B supply there are two types of guarantees: a *legal guarantee*, almost entirely derogable by the parties and governed by the Italian Civil Code, and a possible alternative, so called, *conventional* or *contractual* guarantee since fundamentally governed by agreements between the parties. While the first type of guarantee will be the object of in-depth examination, for the second, left by law to the contractual autonomy of the parties, I shall limit myself to examine below the few essential non-derogable rules.

**SALE AND CONTRACT WORK: IT IS IMPORTANT TO DISTINGUISH BETWEEN THE TWO TRANSACTIONS FOR GUARANTEE PURPOSES BUT ALSO FOR FISCAL PURPOSES**

It is first necessary to distinguish the sale case from the contractual one since the legal guarantee specifically provided for this purpose is very different, as can be seen from Scheme 1 below.

**Scheme 1**

**GUARANTEE: SALE AND CONTRACT  
DIFFERENCE IN THE LEGAL GUARANTEE**



In fact, in the case of contracts, among other things, the guarantee period is of two years instead of one year as in the case of B2B sales. In addition, always in the case of contracts, the remedies provided -as we shall see more in detail below- are three (repair, price reduction, contract termination), while in the case of B2B sales, unless otherwise contractually agreed between the parties, are only two (price reduction or contract termination).

**Moreover, even if this is part of a legislation separate from that relating to the guarantee, it should be noted that establishing whether a supply falls within a contract or a sale is fundamental also for fiscal purposes.** In fact, pursuant to Article 35, Para 28-bis of the Law Decree 223/2006, converted into Law No. 248 of 2006 and as subsequently amended and integrated, the customer -i.e. the contractual party who has ordered a good or service- shall pay the amount due to the contractor only after the latter has produced the documentation confirming that his obligations referred to in Para 28 of the same Law Decree 223/2006, expired on the payment date of the price agreed, have been fulfilled by the same and by any subcontractors; such documentation can be by way of a self-drafted affidavit *pursuant to Presidential Decree No. 445/2000 with which the contractor attests the payment of withholding taxes on income from employment and the payment of any value added tax due to the tax authorities in relation to the goods or services supplied under the contract.*

Following the amendments introduced by the Law Decree 69/2013 ("*Decree of doing*") enacted with the Law 98/2013 (published in the Official Gazette of 20 Aug 2013), the Customer is required to ascertain, in the manner indicated above, that only the payment of withholding taxes on income from employment has been made to the tax authorities, in no longer being required to ascertain that in relation to VAT.

In order to distinguish between sale agreement and contract it is however necessary to first clarify what is the one and what is the other, and what guarantee is due in the first case by the seller and which, in the second case, by the contractor.

## **SALE: DEFINITION**

***"The sale is a contract having as its object the transfer of ownership of a thing or the transfer of rights in return of a price"* (Article 1470, Italian Civil Code).**

In particular, the seller is bound:

- ✓ to deliver the "thing" to the purchaser;

- ✓ to transfer ownership of the thing;
- ✓ to guarantee the purchaser against any defect or lack of quality of the thing sold.

**Therefore, the sale is essentially characterized by “give”.**

### **B2B SALE: GUARANTEE**

The seller must guarantee to the purchaser that the thing sold has no “**Flaws**”, i.e. defect that may possibly affect its value, nor “**Lack of quality**”:

**(1)** They are “Flaws” of the thing sold those defects that render it unsuitable for the use intended (e.g., a cellular phone that does not function at all) or that diminish appreciably its value (such as an electrical device connected to the mains via a power cable that is too small, predestined to limited duration).

**(2)** The thing sold may also not have the promised or essential qualities for the use to which it is intended (example of lack of promised quality: an air conditioner less powerful than the one agreed upon; example of lack of essential quality: a personal computer without CE marking or non-compliant with LVD or EMC directives).

CONTENT of the guarantee: The remedies foreseen are two, at the purchaser's choice: **(a)** proportional price reduction (a “discount”, in commercial terms), remedy not however applicable in the case of lack of quality, or **(b)** termination of the contract, i.e., return the product to the seller and consequent refund of the price. In any case, if there is a fault on the part of the supplier (which is however presumed), and if the damage was supposedly foreseeable at the time of signing the contract, the purchaser may request the seller to pay damages compensation (such as, for example, the temporary closure of the purchaser's business due to a “flawed” cash register) in the cases and according to the general rules specifically foreseen by our legal system.

DURATION of the guarantee: 1 year from delivery of the guaranteed product (within this term the limitation period can be interrupted with a formal complaint, preferably in writing, stating the defect).

FORMAL COMPLAINT: must be submitted within 8 days of discovery (this term is of very little importance, save for cases of evident defects or lack of quality that were impossible not to notice at the time of delivery: for example, a different colour from the one agreed upon).

**PLEASE NOTE:** as we will see further on, with regard to conventional guarantee, in case of B2B sale (unlike B2C sales) shall be valid the agreement between the seller and purchaser with which the guarantee is excluded or limited (provided the seller, at the time of the agreement, did not intentionally or deceitfully conceal to the purchaser a defect or the lack of quality of the thing sold).

### **B2B SALE: DELIVERY OF A COMPLETELY DIFFERENT THING**

It is worth reminding the entirely particular case where in the purchase agreement may have been specified, for example, the delivery of tiles appropriate for outdoor use while indoor tiles have been delivered, unsuitable to withstand dampness, rain and temperature variations, or a woodworking machine has been ordered while the one delivered is suitable for working steel: in these cases, the intent of the purchaser and that of the seller do not meet since what is delivered is a thing completely different from the one requested and agreed upon: the purchaser, therefore, can and should take a far more radical action than to request the application of the guarantee: he may formally notify the breach of the agreement within the limitation period of 10 years and request its termination with the return of the thing sold and consequent refund of what paid (in addition, if appropriate, to related damages compensation). In legal terms, the law refers to these cases as "*aliud pro alio sale*", that is to say, delivery of one thing for another.

### **CONTRACT WORK: DEFINITION**

***"The contract work is the agreement whereby a party undertakes to perform a piece of work or render services, organising the necessary means and operating at his own risk for a price"* (Article 1655, Italian Civil Code).**

In particular, the contractor must operate as follows:

- ✓ with his own organization;
- ✓ with the assumption of risk (if the work or service is not wholly or in part performed or it is for him more costly than expected, he loses all or part of the payment);
- ✓ he must provide a specifically and purposely designed thing or service;
- ✓ he is entitled to a payment.

Therefore, while the sale is characterized by "*give*", **the contract work** ( hereafter "*contract*") **is essentially characterized by "*doing*".**

## CONTRACT: GUARANTEE

The contractor must guarantee that the work or service performed is compliant with what agreed and does **not have defects nor lack of quality** (“flaws”) .

- CONTENT of the guarantee: The remedies foreseen are **three**, at the purchaser's choice: **(a)** removal of defects (repair, basically), **(b)** proportional price reduction, or **(c)** termination of the contract in case of serious defects, i.e., return the product to the seller and consequent refund of the price. In each case (in the event of negligence) the purchaser can request the seller to pay damages compensation.
- DURATION of the guarantee: **2 years** from the delivery of the work (confirmed by the test report, if existant).
- FORMAL COMPLAINT: must be submitted within **60 days** of discovery of the “flaw”.

## WHAT CONSTITUTE A SALE AND WHAT CONSTITUTE A CONTRACT

The Court of Cassation has established the difference between contracts and sales agreements in these terms:

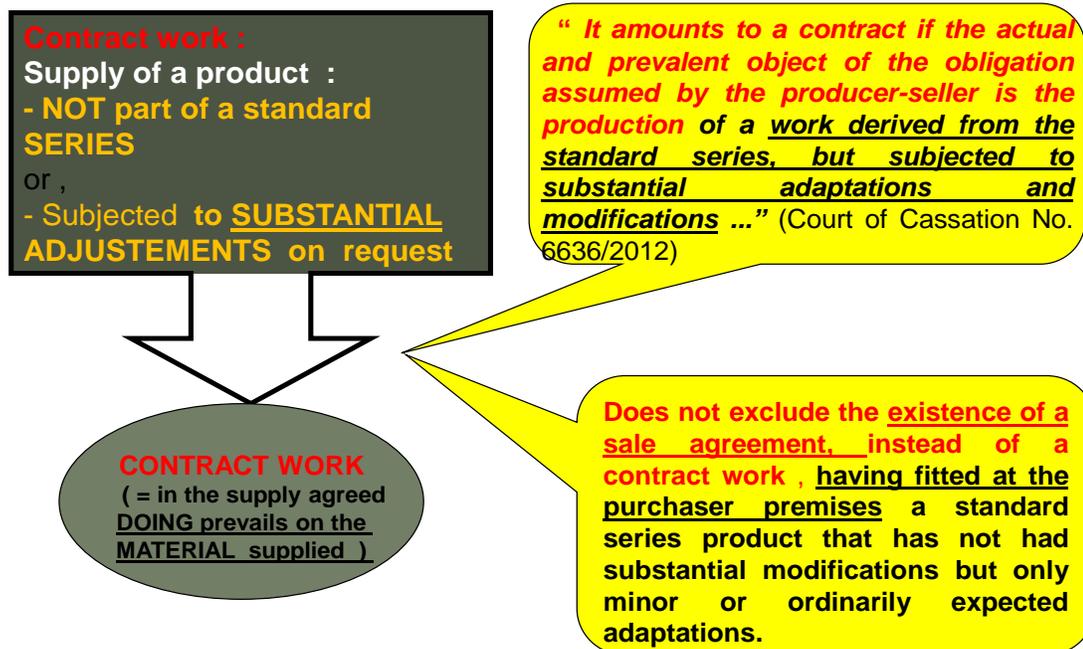
*“... the distinction between a contract and a sale agreement (and sale of a future thing) is based on two elements: a) the intent of the parties and, b) the relation between the value of the material (performance based on give) and the value of the manual work (performance based on doing), which must not be considered in the objective sense (such as the economic value of the material and/or work), but by taking into account the common intention of the parties”* (Court of Cassation judgment No. 6636 of 30 Apr 2012) .

What this means, in a nutshell, is that if an air conditioning distributor/installer is asked by the purchaser to replace the motor of a piece of equipment sold in the past, it should not be considered -in order to establish whether this constitute a contract or a sale- if it is worth more the “manual work” for substituting the motor or the new replaced motor, but whether the motor is a piece made in series or it has been expressly designed and manufactured (or specifically

adapted) explicitly for the purchaser: the first case, in which the product is included in the catalogue, is part of a sale, while the second case is part of a contract. All as exemplified in Scheme 2 below.

## Scheme 2

### DIFFERENCE BETWEEN SALE AND CONTRACT WORK



### CONVENTIONAL GUARANTEE

*“The contracting parties may increase or decrease the effects of the guarantee and can also agree that the seller shall not provide any guarantee” (Article 1487, Italian Civil Code).*

The above means that, unlike what happens in the case of a B2C supply, in the present case, regardless of whether we are dealing with a sale or a contract, the contracting parties may freely agree different conditions with regard to the guarantee and, in extreme cases, may even establish that no guarantee shall be provided.

In such cases it may even be agreed, for example, to leave the replacement or repair option to the judgement of the supplier, to exclude damages compensation, to extend or -more frequently- reduce the guarantee period.

- A clause entirely excluding or reducing the legal guarantee rights should however be expressly agreed and signed with two signatures, pursuant to Article 1341 of the Italian Civil Code, since it radically restricts the purchaser's rights (defined by law as "unconscionable clause") (Court of Cassation judgment No. 3418 of 23 Mar 1993; No. 3345 of 8 Oct 1976; No. 6011 of 22 Nov 1982).

- It must also be considered that, even in cases in which the guarantee is excluded, the seller (or contractor) is however always responsible: (a) in the case of default attributable to wilful misconduct or gross negligence, or (b) in the particular case of guarantee against eviction, which is when the purchaser *consciously* buys a thing encumbered by charges, such as for example a lien or mortgage (if building or property) in favour of third parties, and is subsequently expropriated, i.e., legally seized on behalf of the creditor: this form of guarantee from the seller -which although it may not be of interest to the readers of this article I thought worthy of mention for completeness' sake- is not derogable.

# LA GARANZIA B2B: FORNITURE DI BENI O SERVIZI VENDITA E APPALTO

**L'AVV. MAURIZIO IORIO ESAMINA LE REGOLE PRINCIPALI DELLA GARANZIA LEGALE B2B, OSSIA DI QUELLA FORMA DI GARANZIA CHE VINCOLA IL FORNITORE NEI CONFRONTI DELL'ACQUIRENTE (AZIENDA, PROFESSIONISTA, LAVORATORE AUTONOMO ECC.), QUANDO OGGETTO DELLA FORNITURA È UN SERVIZIO O UN PRODOTTO CHE NON È DESTINATO AD ESSERE RIVENDUTO AD UN CONSUMATORE FINALE.**



**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](http://www.andec.it). Mentre sulla Web page di Maurizio Iorio ([www.avvocatoiorio.it](http://www.avvocatoiorio.it)) si trova la rubrica tradotta anche in inglese e francese.

Supponiamo che un'azienda acquisti da un distributore un certo numero di PC destinati ai suoi dipendenti o di tablet destinati ai suoi agenti di commercio oppure, che un dettagliante richieda ad un rivenditore/installatore la fornitura di un impianto di aria condizionata per il suo negozio o, ancora, che un fotografo professionista acquisti una sofisticata attrezzatura professionale o, infine, che un negoziante acquisti e si faccia installare un totem multimediale personalizzato su piattaforma cloud con monitor touchscreen, con la finalità di permettere ai clienti di visualizzare le caratteristiche di una linea avanzata di prodotti da lui commercializzata: questi sono tutti esempi di una fornitura B2B. Essa può avvenire, a seconda dei casi, attraverso una vendita o un appalto; in entrambi i casi la correlativa garanzia dovuta

per legge dal fornitore è molto diversa da quella B2C prevista dal Codice del Consumo a favore dell'acquirente finale non "professionista" che è stata esaminata nel numero di marzo di questa rivista.

## Garanzia B2B

Lo scopo del presente articolo è di esaminare le regole principali della garanzia B2B, che vincola il fornitore Tizio nei confronti dell'acquirente professionale Caio (azienda, professionista, lavoratore autonomo ecc.) quando oggetto della fornitura è un servizio o un prodotto che non è destinato ad essere rivenduto ad un consumatore finale Sempronio. Infatti, nel caso di prodotti destinati al consumatore finale, la garanzia B2C dovuta dal venditore Caio al consumatore Sempronio è stabilita dal Codice del Consumo, che regola anche il conseguente diritto di regresso di Caio

verso il suo fornitore Tizio, sovrapponendosi e rendendo così inoperante ogni altra ordinaria regola di garanzia legale B2B tra i due soggetti professionali.

## Le due Garanzie

Va inoltre ricordato che anche nel caso di fornitura B2B vi sono due tipi di garanzia: una garanzia legale, quasi totalmente derogabile tra le parti, disciplinata dal Codice Civile, ed una garanzia alternativa eventuale, detta convenzionale o contrattuale in quanto disciplinata essenzialmente dagli accordi tra le parti. La prima sarà oggetto dell'articolo. Quanto alla seconda, lasciata dalle legge all'autonomia contrattuale delle parti, mi limiterò ad esaminare più avanti le poche regole imperative, non derogabili.

**VENDITA ED APPALTO: È IMPORTANTE DISTINGUERE TRA I DUE CONTRATTI AI FINI**

**“Nel caso di fornitura B2B vi sono due tipi di garanzia: una legale, quasi totalmente derogabile tra le parti e disciplinata dal Codice Civile, e una alternativa, detta convenzionale o contrattuale”.**

DELLA GARANZIA MA ANCHE AI FINI FISCALI Occorre anzitutto distinguere il caso di vendita da quello di appalto, in quanto la garanzia legale all'uopo prevista è assai differente, come si può vedere dallo schema n.1

garanzia, va evidenziato che lo stabilire se una fornitura rientri nell'appalto o nella vendita è essenziale anche sotto il profilo fiscale: infatti, ai sensi dell'art. 35 comma 28 bis del D.L. 223/2006, convertito in L. 248/2006, come successivamente

consistere anche solo di una dichiarazione sostitutiva di atto notorio ai sensi del DPR n. 445/2000 con cui l'appaltatore attesta l'avvenuto versamento delle ritenute fiscali sui redditi di lavoro dipendente ed il versamento dell'imposta sul valore aggiunto dovuta all'erario in relazione alle prestazioni effettuate nell'ambito del contratto di appalto.

## Vendita e appalto

Al fine di distinguere tra contratto di vendita e contratto di appalto è però necessario preliminarmente spiegare in cosa consiste l'uno ed in cosa consiste l'altro e quale garanzia è dovuta nel primo caso dal venditore e quale, nel secondo caso, dall'appaltatore.

## VENDITA: DEFINIZIONE

*“La vendita è il contratto che ha per oggetto il trasferimento della proprietà di una cosa o il trasferimento di un altro diritto verso il corrispettivo di un prezzo”*

(art. 1470 codice civile). In particolare, il venditore ha i seguenti obblighi: consegnare la “cosa” al compratore; fargli acquistare la proprietà della stessa; garantire il compratore dai difetti o dalla mancanza di

qualità della cosa venduta. La vendita è caratterizzata essenzialmente da un “dare”.

## Vendita B2B: Garanzia

Il venditore deve garantire all'acquirente che la cosa venduta non abbia “Vizi”, ossia difetti che ne possono compromettere il valore, né “Mancanza di qualità”:

(1) Sono “Vizi” della cosa venduta quei difetti che la rendono inadatta 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 essenziali per l'uso a cui è destinata (esempio di mancanza di qualità promessa: un condizionatore d'aria meno potente rispetto a quello pattuito; esempio di mancanza di qualità essenziale: un personal computer privo di marcatura CE o non conforme alla normativa LVD o EMC).

**CONTENUTO DELLA GARANZIA:** I rimedi previsti sono due, a scelta dell'acquirente: (a) una



riprodotto qui sopra.. Infatti, nel caso di appalto, tra l'altro, la garanzia ha una durata di due anni anziché di un solo anno come nel caso di vendita B2B; nel caso di appalto, inoltre, i rimedi previsti – come vedremo meglio oltre - sono tre (riparazione, riduzione del prezzo, risoluzione del contratto) mentre nel caso di vendita B2B, salvo diversi accordi contrattuali tra le parti, sono solo due (riduzione del prezzo o risoluzione del contratto). Inoltre, anche se si tratta di disciplina estranea alla

modificato ed integrato, il committente – ossia chi in un contratto di appalto ha ordinato un bene o un servizio - potrà provvedere al pagamento del compenso dovuto all'appaltatore solo previa esibizione da parte di quest'ultimo della documentazione attestante che gli adempimenti di cui al comma 28 del medesimo D.L. 223/2006, scaduti alla data del pagamento del corrispettivo, sono stati correttamente eseguiti dal medesimo e dagli eventuali subcontraenti; tale documentazione può

**“L'appalto è il contratto col quale una parte assume, con organizzazione dei mezzi necessari e con gestione a proprio rischio, il compimento di un'opera o di un servizio verso un corrispettivo in danaro”.**

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. In ogni caso (se c'è colpa da parte del fornitore, la quale tuttavia si presume, e se il danno era ipoteticamente prevedibile quando si è stipulato il contratto) l'acquirente può richiedere al venditore il risarcimento del danno (ad esempio: fermo temporaneo dell'attività dell'acquirente a causa di un registratore di cassa “viziato”) nei casi e secondo le regole generali all'uopo previste dal nostro ordinamento giuridico. DURATA della garanzia: 1 anno dalla consegna del prodotto garantito (entro questo termine va interrotta la prescrizione con una denuncia, preferibilmente scritta, del difetto riscontrato). DENUNCIA: da effettuarsi entro 8 giorni dalla scoperta (trattasi di termine di assai scarsa rilevanza, salvo il caso di difetti o mancanza di qualità palesi, che non si potevano non rilevare al momento della consegna: ad

esempio, un colore diverso da quello pattuito). **IMPORTANTE:** come vedremo meglio oltre, trattando la garanzia convenzionale, nel caso di vendita B2B (a differenza di vendita B2C) è valido il patto tra venditore e compratore con cui si esclude o si limita la garanzia (purché il venditore, al momento del patto, non abbia in mala fede taciuto al compratore i difetti o la mancanza di qualità della cosa venduta).

#### **Vendita B2B: consegna di cosa completamente diversa**

Da ricordare il caso del tutto particolare in cui nel contratto di acquisto fosse stata pattuita, ad esempio, la consegna di piastrelle destinate per l'esterno e siano state consegnate piastrelle da interno per appartamento, inidonee a sopportare umidità, pioggia ed escursioni termiche, oppure fosse stata ordinata una macchina per lavorare il legno e ne sia stata consegnata una per lavorare il ferro: in questi casi non c'è incontro tra la volontà del compratore con quella del venditore in quanto viene consegnata una cosa del tutto diversa da quella richiesta e pattuita; il compratore,

pertanto, può e deve agire con un'azione assai più radicale della richiesta di garanzia: egli potrà denunciare l'inadempimento del contratto nel termine di prescrizione di 10 anni e chiedere la risoluzione del contratto con la restituzione della cosa venduta ed il rimborso di quanto pagato (oltre, se il caso, il risarcimento dei correlativi danni). La giurisprudenza parla in questi casi di “vendita aliud pro alio” ossia di consegna di una cosa per l'altra. **APPALTO: DEFINIZIONE** “L'appalto è il contratto col quale una parte assume, con organizzazione dei mezzi necessari e con gestione a proprio rischio, il compimento di un'opera o di un servizio verso un corrispettivo in danaro” (art. 1655 cod.civ.) In particolare, l'appaltatore deve operare come segue: con propria organizzazione; con assunzione di un rischio (=se l'opera o il servizio non sono in tutto o in parte eseguiti o sono per lui più onerosi del previsto, egli perde in tutto o in parte il compenso); egli deve fornire una cosa specificamente predisposta o un servizio; egli ha diritto ad un corrispettivo. Pertanto, mentre la vendita è

caratterizzata da un “dare”, l'appalto è essenzialmente caratterizzato da un “fare”. **APPALTO: GARANZIA** L'appaltatore è tenuto a garantire che l'opera o il servizio reso non abbia rispetto a quanto pattuito né difetti né mancanza di qualità (= “vizi”). **CONTENUTO della garanzia:** I rimedi previsti sono tre, a scelta dell'acquirente: (a) l'eliminazione dei difetti (essenzialmente: riparazione); (b) una proporzionale diminuzione del prezzo, oppure, (c) nel caso di difetti gravi, la risoluzione del contratto, ossia la restituzione al venditore del prodotto e conseguente rimborso del prezzo. In ogni caso (se c'è colpa) l'acquirente può richiedere al venditore il risarcimento del danno. **DURATA della garanzia:** 2 anni dalla consegna dell'opera (dimostrata, se sussiste, dal verbale di collaudo) **DENUNCIA:** va effettuata entro 60 giorni dalla scoperta del “vizio”. **QUANDO SI HA UNA VENDITA - QUANDO SI HA UN APPALTO** La Corte di Cassazione ha

**“Una clausola di esclusione o riduzione dei diritti di garanzia legale dovrebbe essere espressamente pattuita e sottoscritta con doppia firma ai sensi dell'art. 1341 del codice civile”.**

stabilito la differenza tra appalto e vendita in questi termini: “la distinzione tra appalto e vendita (e vendita di cosa futura) si basa su due elementi: a) la volontà dei contraenti e, b) il rapporto fra il valore della materia (prestazione di dare) ed il valore della prestazione d'opera (prestazione di fare), da considerare non in senso oggettivo (quale valore economico della materia e/o dell'opera), bensì avuto riguardo alla comune intenzione dei contraenti” (Cass. S. 30.04.2012, n. 6636). Ciò significa, in soldoni, che se si chiede ad un distributore/installatore di condizionatori d'aria di sostituire il motore di un apparecchio a suo tempo acquistato, non si deve considerare – per stabilire se si tratta di un appalto o di una vendita del motore - se vale di più la “mano d'opera” dell'installatore che ha effettuato la sostituzione o il nuovo motore sostituito, ma la circostanza che il motore sia un pezzo fatto in serie o sia stato espressamente disegnato e fabbricato (o specificamente adattato) espressamente per l'acquirente: nel primo caso, in cui il prodotto è “a listino” siamo nella vendita, nel secondo caso siamo nell'appalto.



Il tutto come sintetizzato nello Schema n°. 2 prodotto.

**GARANZIA CONVENZIONALE** “I contraenti possono aumentare o diminuire gli effetti della garanzia e possono altresì pattuire che il venditore non sia soggetto a garanzia alcuna” (Art. 1487 codice civile). Quanto sopra significa che, a differenza di quanto accade nel caso di fornitura B2C, nel caso di specie, indipendentemente dal fatto che si versi nel caso di vendita o di appalto, i contraenti possono liberamente pattuire condizioni di garanzia diverse e, in casi estremi, possono addirittura stabilire che alcuna garanzia è dovuta.

In questi casi può essere prevista, ad esempio, la sostituzione o riparazione a giudizio del fornitore, l'esclusione del risarcimento dei danni, un'estensione o – più spesso – una riduzione – della durata della garanzia. - Una clausola di esclusione o riduzione dei diritti di garanzia legale, tuttavia, dovrebbe essere espressamente pattuita e sottoscritta con doppia firma ai sensi dell'art. 1341 codice civile, in quanto chiaramente, radicalmente riduttiva dei diritti dell'acquirente (la legge la definisce “vessatoria”) (Cass. 23.03.1993 n. 3418 ; 8.10.1976 n. 3345 ; 22.11.1982, n. 6011). - Si consideri inoltre che, anche in caso di esclusione della garanzia il venditore

(o l'appaltatore) è comunque sempre responsabile: (a) nel caso di inadempimento imputabile a dolo o colpa grave o, (b) nel particolare caso di garanzia per evizione, che si ha quando il compratore acquistata coscientemente una cosa gravata, ad esempio, da pegno o ipoteca (se trattasi di immobile) a favore altrui e successivamente subisce l'apprensione, ossia la sottrazione per motivi di giustizia, ad iniziativa del creditore, della cosa acquistata: tale forma di garanzia a carico del venditore - che presumibilmente non interesserà al lettore di questo articolo ma che per completezza ho ritenuto il caso di ricordare - non è derogabile.