

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. Mentre sulla Web page di Maurizio Iorio (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.

**La garanzia B2B nelle forniture di beni o servizi
tramite vendita ed appalto**

Avv. Maurizio Iorio

Nel presente articolo 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 é un servizio o un prodotto che non è destinato ad essere rivenduto ad un consumatore finale .

GARANZIA LEGALE B2B

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 . 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 é 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

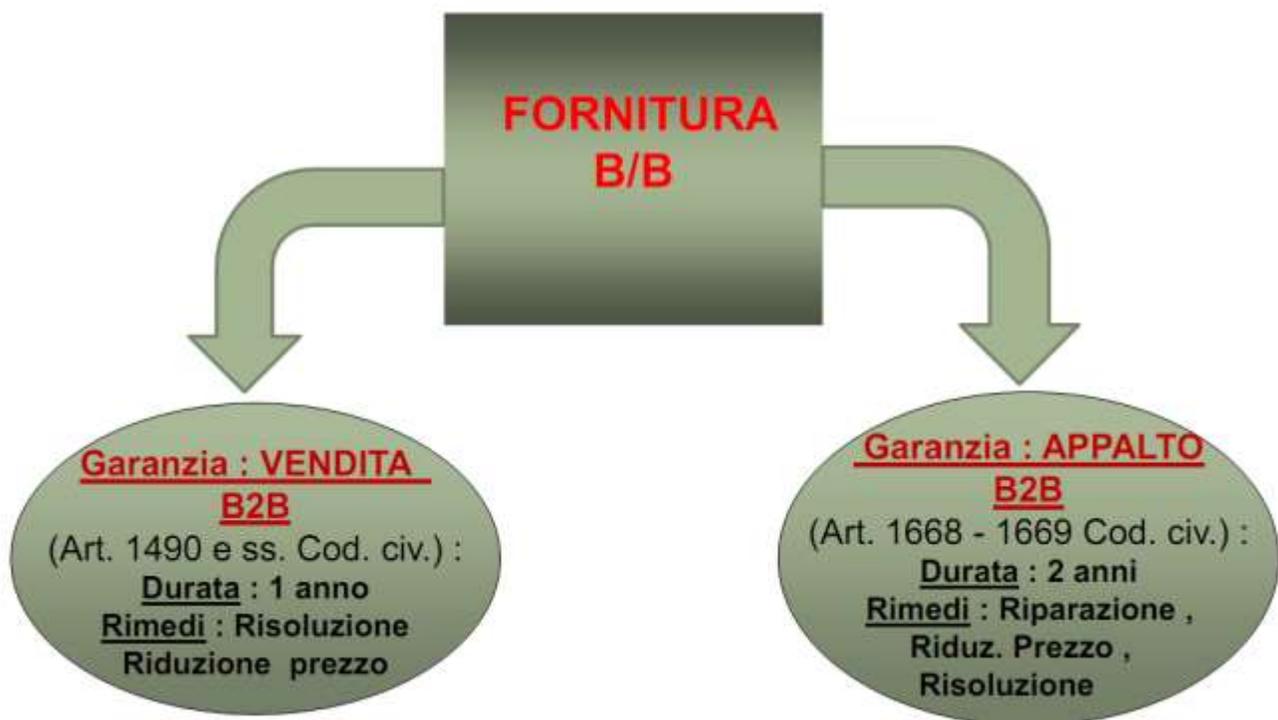
Va inoltre ricordato che anche nel caso di fornitura B2B vi sono due tipi di garanzia : una *garanzia legale* , quasi totalmente derogabile tra le parti , disciplinata dal Codice Civile , ed una garanzia alternativa eventuale , detta *convenzionale* o *contrattuale* in quanto disciplinata essenzialmente dagli accordi tra le parti . La prima sarà oggetto di articolato esame . 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 : E' IMPORTANTE DISTINGUERE TRA I DUE CONTRATTI AI FINI 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 é assai differente , come si può vedere dallo schema n. 1 riprodotto .

Schema n. 1

GARANZIA : VENDITA ED APPALTO DIFFERENZA NELLA GARANZIA LEGALE



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 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 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 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 . In caso contrario il committente sarà soggetto ad una sanzione pecuniaria (da 5000,00 a 200.000 Euro) , mentre l' appaltatore sarà responsabile in solido col sub-appaltatore verso lo Stato per il pagamento omesso .

A seguito delle modifiche operate con la conversione in legge del DL. 69/2013 (“ Decreto del fare “) operata col L. 98/2013 (GU. 20.08.2013) , il Committente è tenuto ad accertarsi , con le modalità sopra indicate , del solo intervenuto versamento delle ritenute fiscali sui redditi di lavoro dipendente , mentre viene meno l' obbligo di accertamento quanto all' IVA .

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 pertanto 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 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 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 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 , inadeguate 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 dl 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 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 é " a listino " siamo nella vendita , nel secondo caso siamo nell' nell' appalto . Il tutto come sintetizzato nello Schema n°. 2 prodotto .

Schema n. 2

DIFFERENZA TRA VENDITA e APPALTO



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) é 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 .

Avv. Maurizio Iorio