



# **Le condizioni di vendita: nei rapporti internazionali: Un'opportunità “negletta”**

**Paolo Benazzo**

**Studio Legale**

**Frau Ruffino Verna & Benazzo**

## POSITIVITA'

- (i) razionalizzazione dei tempi e dei costi di negoziazione;
- (ii) standardizzazione e uniformità nella gestione dei rapporti contrattuali;
- (iii) completezza e autosufficienza del regolamento convenzionale;
- (iv) delocalizzazione del rapporto convenzionale;
- (v) in assenza di normativa trasnazionale unica e uniforme (Convenzione di Vienna).

## NEGATIVITA'

- (i) eccessiva standardizzazione e generalizzazione;
- (ii) applicazione di clausole acriticamente recepite e non adeguate alle specificità;
- (iii) impossibilità di chiudere il processo di formazione del contratto;
- (iv) incertezza sull'applicabilità delle Condizioni Generali (*battle of forms*).

## DATO ESSENZIALE

Le Condizioni Generali di Vendita, nei rapporti internazionali sono uno strumento utile, ma che richiedono:

- (i) utilizzo “consapevole”;
- (ii) contenuti e modalità di implementazione che coniughino standardizzazione e personalizzazione.

## **PRINCIPALI CRITICITA' NELLE CONDIZIONI GENERALI DI VENDITA ATTUALMENTE IN USO**

- (i) difficoltà nella formazione del consenso in ordine alle condizioni generali (in genere solo ordine/accettazione dell'ordine);
- (ii) sovrapposizione/conflicto con le condizioni di acquisto del compratore;
- (iii) difficoltà nell'interpretazione delle clausole relative a diverse fasi di esecuzione del contratto (1. assemblaggio, installazione e messa in marcia; 2. collaudo; 3. raggiungimento specifici standard qualitativi), soprattutto con riferimento all'oggetto di tali verifiche e alle conseguenze sulla decorrenza del termine di garanzia;
- (iv) inutilità di varie previsioni (1. assemblaggio, installazione e messa in marcia; 2. collaudo; 3. raggiungimento specifici standard qualitativi) rispetto alla vendita semplice;
- (v) scollamento tra condizioni generali eccessivamente sbilanciate sugli interessi del venditore;
- (vi) inapplicabilità e inopponibilità di alcune disposizioni.

## **PRINCIPALI INTERVENTI EFFETTUATI CON LE NUOVE CONDIZIONI GENERALI DI VENDITA FEDERMACCHINE**

Interventi operati congiuntamente su:

(A) struttura e modalità applicative;

(B) contenuto.

## OBIETTIVI FONDAMENTALI PERSEGUITI

Obiettivi fondamentali sono stati quelli di coniugare:

- (i) semplificazione;
- (ii) personalizzazione;
- (iii) certezza



## PRINCIPALI INNOVAZIONI ADOTTATE CON LE NUOVE CONDIZIONI GENERALI DI VENDITA FEDERMACCHINE QUANTO A STRUTTURA E MODALITÀ OPERATIVE (1)

- (i) **Predisposizione di Condizioni Generali uniche**, comprensive di clausole relative all'assemblaggio, installazione e messa in marcia  
+  
**Lettera di Accettazione differenziata** a seconda che si tratti di vendita con assemblaggio e installazione ovvero vendita semplice; in questo secondo caso, disapplicazione delle clausole relative all'assemblaggio, installazione e messa in marcia e diverso termine di decorrenza della garanzia;
- (ii) Lettera di Accettazione quale **strumento di adeguamento, specificazione e personalizzazione del contratto** (in ragione delle specificità del caso concreto: ad es., dettaglio prodotti, marcature garantite, data di consegna, data di assemblaggio, installazione e messa in marcia, legge applicabile e foro competente; altre deroghe a condizioni generali);

## PRINCIPALI INNOVAZIONI ADOTTATE CON LE NUOVE CONDIZIONI GENERALI DI VENDITA FEDERMACCHINE QUANTO A STRUTTURA E MODALITÀ OPERATIVE (2)

(iii) **Formazione del contratto** secondo la **sequenza**:

1.Ordine del Compratore (preceduto o meno da un'offerta del venditore);

2.Lettera di Accettazione del Venditore con allegate le Condizioni Generali del Venditore;

3.Conferma del Compratore.

Procedura più articolata di quella generalmente in uso, ma necessaria per (a) assicurare la formazione del contratto sulle condizioni generali del Venditore; (b) risolvere il conflitto con eventuali condizioni di acquisto del Compratore.



## PRINCIPALI INNOVAZIONI ADOTTATE CON LE NUOVE CONDIZIONI GENERALI DI VENDITA FEDERMACCHINE QUANTO A CONTENUTO (1)

(i) Procedura di assemblaggio, installazione e messa in marcia (**AIS: assembly, installation and starting-up**) regolamentata in via unitaria (ruoli delle rispettive parti, direzione della procedura, ripartizione dei costi, ecc.) e poi costruita in via modulare, in modo tale da poter essere arricchita, con previsione da introdurre nella Lettera di Accettazione, con un Collaudo (**TT: trial testing**, il quale mira semplicemente ad appurare idoneità della macchina a compiere il normale processo produttivo) e/o con un Test di Specifiche Prestazioni (**SPT: specific performances test**, il quale è diretto a verificare la capacità di raggiungere determinati rendimenti);

(ii) di norma Procedura AIS presso il Compratore; regolamentata anche l'ipotesi di un Pre-AIS (presso il Venditore) e di un AIS presso il Venditore: nel primo caso (Pre-AIS), la AIS presso il Compratore mira semplicemente a verificare il superamento degli inconvenienti riscontrati nella Pre-AIS, nonché a svolgere quelle verifiche che possono essere compiute esclusivamente presso il Compratore; nel secondo caso (AIS presso il Venditore) solo diversa ripartizione dei costi.



## **PRINCIPALI INNOVAZIONI ADOTTATE CON LE NUOVE CONDIZIONI GENERALI DI VENDITA FEDERMACCHINE QUANTO A CONTENUTO (2)**

(iii) Termine di garanzia di 12 mesi decorrente dal perfezionamento dell'assemblaggio, installazione e messa in marcia mediante redazione del relativo Report (in ogni caso, mai oltre 15 mesi dalla consegna) ovvero, in caso di vendita semplice, termine di garanzia di 12 mesi decorrente dalla consegna;

(iv) Arbitraggio tecnico per la soluzione di ogni problema tecnico o contestazione relativa alle caratteristiche del prodotto, dei pezzi di ricambio, della procedura AIS.

(v) Legge applicabile e foro competente (A.G.O.) in Lettera di Accettazione.

(vi) EXW vs FCA.