

## **Aspetti giuridici del contratto di compravendita**

La compravendita è il contratto con cui un soggetto, detto venditore, trasferisce la proprietà della merce ad un altro soggetto, detto compratore, dietro corrispettivo di un prezzo.

### **La natura del contratto**

La compravendita di merci è:

- un contratto bilaterale in quanto richiede l'intervento di due parti contraenti
- un contratto consensuale in quanto si perfeziona nel momento in cui venditore e compratore raggiungono l'accordo
- un contratto a titolo oneroso in quanto impone a ciascun contraente un "sacrificio" patrimoniale.

### **Gli obblighi del venditore**

Il codice civile, con l'art. 1476, dispone che il venditore assume l'obbligo di:

1. consegnare la cosa venduta al compratore;
2. consentire al compratore l'acquisizione della proprietà;
3. garantire il compratore che non vi sono terzi che possono far valere diritti sulla cosa che gli ha venduto.

### **Gli obblighi del compratore**

Il compratore da parte sua, in base all'art. 1498 del codice civile, ha l'obbligo di:

1. pagare il prezzo nei termini e nelle modalità concordate;
2. ritirare la merce nel luogo prestabilito.

### **La stipula del contratto**

Il contratto di compravendita può essere stipulato con forme diverse:

- il contratto è verbale se concluso a voce (di persona o per telefono) ma, questo accordo verbale non tutela la controparte a causa dell'impossibilità di dimostrarne l'esatto contenuto;
- il contratto è scritto se stipulato attraverso la redazione di un documento che viene firmato da entrambi i contraenti oppure quando gli stessi si accordano a distanza attraverso uno scambio di messaggi scritti ( per **fax**, per lettera).

La maggior parte dei contratti di compravendita stipulati tra aziende ha forma scritta.

Se il contratto si conclude in presenza delle parti è generalmente redatto in duplice copia : una copia viene trattenuta dal venditore e l'altra consegnata al compratore.

Molti contratti tra le aziende sono stipulati a seguito di scambi di messaggi, che avvengono da computer a computer per mezzo della procedura EDI (Electronic Data Interchange, o scambio telematico di documenti); si stipula in tal modo un contratto elettronico sul quale viene apposta la firma elettronica che, in

base alle norme vigenti , ha piena validità giuridica.

## **Aspetti tecnici del contratto di compravendita**

Gli aspetti tecnici del contratto di compravendita riguardano le condizioni o clausole contrattuali, vale a dire:

- il prezzo della merce
- la qualità e la quantità
- il tempo ed il luogo di consegna
- la fornitura degli imballaggi
- il termine e le modalità di pagamento

Il prezzo, la qualità e la quantità, costituiscono elementi essenziali.

Il prezzo è il corrispettivo in moneta dovuto dal compratore.

Il venditore deve consegnare la merce attenendosi alla qualità e alla quantità stabilita il contratto.

Se il venditore consegna una merce di qualità diversa o inferiore a quella concordata, tale da non soddisfare le esigenze del compratore, questi può legittimamente rifiutarla.

Per accertare la qualità dei prodotti e tutelare le aspettative dei compratori, sono sorti appositi organismi ufficialmente riconosciuti:

- ISO (International Standardization Organization) che in campo internazionale ha dettato norme nei diversi settori merceologici per garantire un elevato livello di qualità
- Marchio CE ( Comunità Europea) obbligatorio per alcuni beni, il quale comporta l'esecuzione di procedure di lavorazione fissate da una direttiva della Comunità Europea.

## **Il tempo ed il luogo di consegna**

Con riferimento al tempo, la consegna o la spedizione può essere:

- immediata, se deve avvenire al momento della stipula del contratto o comunque in giornata;
- pronta , se deve avvenire in tempi brevi, cioè in un periodo non superiore a quindici giorni;
- differita, se deve essere eseguita dopo un certo tempo prestabilito. Ciò avviene quando i beni devono essere prodotti su ordinazione, o quando si tratta di prodotti agricoli ancora in fase di maturazione, o quando il venditore ritiene di non poter disporre delle merci prima di una certa data.

Il luogo di consegna è particolarmente importante perché determina il momento in cui cessano i rischi e le spese per il venditore ed iniziano quelli per il compratore. Esso viene stabilito in contratto mediante l'inserimento di clausole; le più diffuse sono:

- FMV (Franco Magazzino Venditore) o franco partenza; la consegna deve avvenire presso i locali indicati dal venditore, di conseguenza i rischi e le spese relative al trasporto sono a carico del compratore
- FMC (Franco Magazzino Compratore) o franco destino; il venditore ha obbligo

di consegnare la merce presso i locali indicati dal compratore, pertanto deve accollarsi i rischi e gli oneri concernenti il trasferimento delle merci.

## **Le clausole relative agli imballaggi**

Definizione di imballaggio:

L'imballaggio è costituito dagli involucri (scatole, casse, bottiglie, bombole, sacchi ecc..) impiegati per contenere e proteggere la merce durante il trasporto, in modo che possa essere recapitata all'acquirente in perfetto stato di conservazione.

L'imballaggio deve essere:

- economico, cioè poco costoso
- leggero, poco ingombrante, maneggevole
- resistente

Per quanto riguarda gli imballaggi, il contratto di compravendita può prevedere le seguenti clausole:

- imballaggio gratuito, se è fornito dal venditore senza alcun addebito per il compratore
- imballaggio fatturato a parte, quando al compratore viene addebitato in fattura il prezzo della merce e, separatamente, quello diverso concordato per gli imballaggi.
- imballaggio a rendere, quando il compratore ha l'obbligo di restituirlo entro un certo tempo al venditore che ne conserva la proprietà.
- imballaggio fornito dal cliente, quando il compratore provvede a mettere a disposizione del venditore i contenitori necessari al trasporto della merce.

## **I termini e le modalità di pagamento**

Il compratore ha l'obbligo di ritirare la merce e pagare il prezzo secondo le modalità e nei termini concordati, cioè entro la scadenza stabilita in contratto. Con riferimento ai termini di regolamento del prezzo, possiamo riscontrare le seguenti diverse clausole:

- pagamento anticipato
- pagamento immediato o pronta cassa
- pagamento per contanti
- pagamento dilazionato o differito (es. scadenza a 30/60/90 giorni)

Le modalità di pagamento più diffuse presuppongono, direttamente o indirettamente, che il compratore ed il venditore siano correntisti di una banca; in altre parole che abbiano disponibilità monetarie su un conto corrente bancario. Ciò si verifica quando:

- il compratore regola il prezzo con bonifico bancario, cioè quando ordina alla banca di trasferire la somma dovuta a favore del venditore;
- il compratore paga con assegno bancario, che è lo strumento con cui permette al venditore di riscuotere il prezzo pattuito tramite banca; in pratica il compratore trasferisce una somma a beneficio del venditore prelevandola dalle

sue disponibilità in c/c bancario.

Il pagamento , comunque, può effettuarsi anche mediante:

- bancoposta, ossia con un versamento presso un ufficio postale
- contrassegno, pagando al vettore (corriere o trasportatore) il prezzo fissato in contratto
- assegni o cambiali, cioè a mezzo di titoli di credito che contengono ordini o promesse di pagamento
- contanti, ossia con banconote.