

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.