

UCINA

Unione Nazionale Cantieri e Industrie Nautiche ed Affini

Guida alla Direttiva CE 99/44

IN COLLABORAZIONE CON
Studio Legale Casini

55049 Viareggio
Via M. Coppino 273
Tel. +39 0584 388797 • Fax +39 0584 388798

20121 Milano
C.so di Porta Romana, 63
Tel +39 02 54116309 • Fax +39 02 54116314

info@studiocasini.it

Sommario

Introduzione

CAPITOLO 1

Ambito di applicazione e definizioni

CAPITOLO 2

La conformità al contratto

CAPITOLO 3

Il contenuto della prestazione di garanzia

CAPITOLO 4

Il diritto di regresso

CAPITOLO 5

La durata della garanzia

CAPITOLO 6

La garanzia convenzionale

CAPITOLO 7

L'imbarcazione usata

CAPITOLO 8

La verifica della comunicazione aziendale

CAPITOLO 9

Il manuale del proprietario

CAPITOLO 10

Il libretto di garanzia

APPENDICE

Il D.Lgs. 2.2.2002 n.24

Introduzione

Con più di 300 Imprese associate operanti nel settore della nautica da diporto, UCINA è da sempre sensibile ai cambiamenti normativi che toccano il settore.

Talvolta le nuove norme incidono in modo evidente sul tessuto aziendale, come nel caso della nota direttiva CE 25/94 che ha introdotto i requisiti essenziali di sicurezza per le imbarcazioni da diporto ed alcuni componenti, ma talaltra, pur avendo rilevanza pressoché simile, non si manifestano sin dall'inizio con la loro effettiva forza innovativa.

E' il caso della direttiva del Parlamento Europeo e del Consiglio n. 44 del 1999 relativa a taluni aspetti della vendita e delle garanzie dei beni di consumo, tra cui si collocano anche le imbarcazioni e le navi da diporto ed i relativi accessori purché acquistati da consumatori.

Passata quasi sotto sordina al momento della sua emanazione, questa direttiva è tra quelle norme destinate a mutare il modo di porsi dei consumatori nei confronti dei prodotti "difettosi".

Nata dall'esigenza di uniformare le diverse legislazioni dei Paesi membri in tema di garanzie dei beni di consumo, rimuovendo, conseguentemente una delle più gravi limitazioni alla creazione di un reale mercato unico dei beni e dei servizi, la direttiva, partendo dal riconoscimento del ruolo sempre più ampio giocato dalla pubblicità, e dalla comunicazione in genere, nella maturazione della propensione all'acquisto da parte del consumatore, ha innanzitutto innalzato ad elemento contrattuale quanto dichiarato circa il prodotto dal venditore, da un lato, e dal produttore o dal suo agente, dall'altro, permettendo così al privato di lamentare come "vizio" non solo il difetto materiale del prodotto, ma anche la sua non rispondenza a quanto illustratogli.

Il principio della rispondenza tra quanto dichiarato e quanto effettivamente consegnato diviene, pertanto, l'elemento principe intorno al quale si discuteranno le controversie del futuro in tema di garanzia di beni di consumo.

Per l'Impresa assume assoluta rilevanza il conoscere la nuova norma e, conseguentemente, rivedere i suoi processi interni adeguandoli alle novità introdotte.

Da qui l'opportunità (ma anche l'esigenza) di una Guida che possa, almeno in parte, rispondere alle domande che gli associati UCINA si pongono.

Ambito di applicazione e definizioni

La direttiva n. 44 del 25 maggio 1999 è stata recepita in Italia con il decreto legislativo n. 24 del 2 febbraio 2002, pubblicato sulla G.U. n. 57 del 8 marzo 2002.

La nuova disciplina è, pertanto, entrata in vigore in Italia il giorno 23 marzo 2002. In qualche Paese la direttiva era già stata recepita sin dal 2001 (ad esempio in Germania) mentre in altri Stati membri, quali l'Inghilterra, non si è ancora provveduto alla emanazione di una norma nazionale di attuazione.

In Italia si è scelto di recepire la nuova disciplina creando un apposito paragrafo I-bis nella sezione II del capo I del titolo III del libro IV del codice civile, intitolato “*Della vendita dei beni di consumo*”, contenente 8 nuovi articoli, dall'art. 1519-bis all'art. 1519-nonies.

La collocazione delle nuove norme non è casuale e crea, nell'ambito della disciplina della vendita di cose mobili, una nuova *species*, caratterizzata da un lato dalla equiparazione del contratto di vendita ai contratti comunque finalizzati alla fornitura di beni, e dall'altro dalla circostanza che deve trattarsi di beni di consumo e non di semplici beni mobili.

Diviene, pertanto, pregiudiziale delimitare l'ambito di applicazione della nuova disciplina, in quanto, fuori da detto ambito continuerà ad applicarsi, anche in futuro, la originaria disciplina codicistica della vendita di beni mobili disciplinata dai restati paragrafi della sezione II.

Bene di Consumo E' bene di consumo ogni bene mobile, registrato o non, anche da assemblare, acquistato dal consumatore per propri scopi non professionali od imprenditoriali.

Non sono considerati beni di consumo, i beni mobili acquistati in una asta giudiziaria, l'acqua ed il gas, a meno che non siano confezionati per la vendita, nonché l'energia elettrica.

E' bene sottolineare che è indifferente che il bene sia nuovo od usato, applicandosi la normativa sulla garanzia dei beni di consumo anche ai beni usati, seppur, come vedremo successivamente, con qualche temperamento.

L'imbarcazione, così come la nave, è pertanto bene di consumo, indipendentemente dalla sua lunghezza, dislocamento o categoria, laddove venga acquistata da un consumatore per gli scopi suddetti.

Del pari anche l'accessorio venduto in *after-market* è un bene di consumo, purché, anche in questo caso, venga acquistato da un consumatore per fine diportistico.

Non è, pertanto, bene di consumo l'imbarcazione a vela di 10 mt. di lunghezza acquistata da una società di charter, mentre, viceversa è bene di consumo la nave da diporto di 30 mt. di lunghezza che venga acquistata da un privato per uso diportistico.

Stante la non specificazione dell'aggettivo "materiale" nella legge di recepimento italiana, viceversa presente nella direttiva originale, è da ritenere che anche i beni immateriali, quali il *software* rientrino nella tipologia dei beni di consumo: per fare un esempio anche le carte nautiche scaricate mediante *download*, se acquistate da un consumatore, sono soggette alla legge in commento.

In altre parole la qualificazione di un bene mobile come bene di consumo dipende essenzialmente dalla qualifica o meno di consumatore in capo all'acquirente.

Per quanto riguarda, viceversa, le componenti installate all'origine dal cantiere sulla imbarcazione, queste debbono essere considerate quali componenti della stessa e non beni di consumo autonomi.

Consumatore E' qualsiasi persona fisica che acquista un bene mobile per finalità squisitamente personali, cioè non legate alla attività imprenditoriale o professionale da questi eventualmente svolta.

Un imprenditore è un consumatore quando acquista un computer per il figlio, mentre non è un consumatore quando acquista quello stesso computer per utilizzarlo in Azienda; nel primo caso il bene sarà qualificabile come bene di consumo al quale si applicheranno le nuove norme sulla garanzia, mentre nel secondo sarà un semplice bene mobile al quale si continueranno ad applicare le vecchie norme.

Del pari, un imprenditore è un consumatore se acquista una imbarcazione per uso diportistico, mentre non lo è se l'acquista per destinarla ad attività di charter.

Il consumatore è sempre una persona fisica.

Una società, anche a base personale quale la società in nome collettivo – S.n.c. – ovvero in accomandita semplice – S.a.s. – non è mai un consumatore, e, pertanto, le nuove norme sulle garanzie non potranno mai applicarsi alle imbarcazioni acquistate da una società.

Nella pratica quotidiana si assiste spesso all'acquisto di imbarcazioni da parte di privati utilizzando contratti di locazione finanziaria – leasing. In questo caso, sebbene l'imbarcazione venga formalmente acquistata da una società (la società di leasing, appunto) in realtà ci troviamo dinnanzi ad uno strumento contrattuale destinato al semplice finanziamento dell'acquisto, operando la società di leasing sulla base delle precise istruzioni alla stessa impartite dal cliente.

In questo caso, a mio avviso, per valutare se l'imbarcazione è soggetta alle nuove norme sulla garanzia, occorre far riferimento alla natura del cliente (persona fisica o società) e nel caso trattasi di persona fisica dell'effettivo utilizzo del bene.

Pertanto, laddove un privato acquisti a mezzo leasing una imbarcazione per uso diportistico, si applicano le norme dettate dalla direttiva in questione o meglio, dal D.Lgs. n. 24 del 2002.

Contratto di vendita ed equiparati Non è necessario che la proprietà della imbarcazione si trasferisca sulla base di un contratto di vendita. L'art. 1519-bis equipara al contratto di vendita il contratto di permuta, il contratto di somministrazione, il contratto di appalto, il contratto d'opera ed, in generale, tutti gli altri contratti comunque finalizzati alla fornitura di beni di consumo da fabbricare o produrre.

E', pertanto, indifferente che l'imbarcazione venga acquistata già esistente ovvero ne venga appaltata la costruzione.

Lasciando la massima flessibilità, il Legislatore ha voluto evitare che, mediante il ricorso a formule giuridiche "esotiche", il venditore potesse disapplicare le nuove norme sulla garanzia dei beni di consumo comunque ceduti ad un consumatore.

Venditore E' qualsiasi persona fisica o giuridica, vuoi pubblica vuoi privata, che nell'ambito della propria attività imprenditoriale o professionale, utilizzando contratti di vendita od equiparati, cede beni di consumo a consumatori.

E' il caso del "Concessionario" o del "Dealer" che, acquistata la proprietà della imbarcazione dal Cantiere produttore, la rivende al cliente consumatore.

Il privato che rivende la propria barca non è venditore e, pertanto, a lui non sarà applicabile la normativa in esame; se però quella stessa barca viene acquistata da un rivenditore professionale e da questi rivenduta usata ad un consumatore, alla barca saranno applicabili le nuove norme sulla garanzia ed il rivenditore sarà tenuto alla garanzia nei confronti dell'acquirente del bene, ancorché usato.

Talvolta accade che sia lo stesso Cantiere produttore a vendere direttamente, od a mezzo propri agenti o procacciatori d'affari, la barca al cliente consumatore; in tal caso il produttore diviene anche venditore, assorbendo su di se le relative conseguenze.

E' bene evidenziare che l'agente di commercio od il procacciatore d'affari, così come il mediatore, non sono venditori, in quanto favoriscono semplicemente la

conclusione del contratto di vendita (o di appalto) tra il consumatore cliente ed il Cantiere produttore (od il distributore nazionale di questo), acquisendo, in tal caso la qualifica di venditore il Cantiere medesimo (od il suo distributore nazionale).

E' molto importante individuare chi sia, caso per caso, il venditore in quanto è questi che deve rispondere al cliente delle eventuali garanzie, salvo, come vedremo, il suo diritto di rivalsa nei confronti del responsabile del difetto.

Produttore E' il fabbricante del bene di consumo od il suo importatore nel territorio dell'Unione europea.

E' equiparato al produttore e, pertanto, ne assume le relative responsabilità, anche colui che si presenta come tale nei confronti del pubblico apponendo sul bene di consumo il suo nome, marchio od altro segno distintivo.

Assume fondamentale rilevanza ricordare che la qualifica di produttore non rileva soltanto ai fini della disciplina delle garanzie, ma anche ai fini della responsabilità civile per danni da prodotto.

Da questo deriva che, fatto salvo il diritto di rivalsa nei confronti del produttore reale, l'importatore di una imbarcazione da Paesi extracomunitari, ovvero il soggetto che apponga il proprio marchio sulla imbarcazione apparendo come produttore della stessa, non solo potrà essere chiamato, direttamente od in via di regresso dal venditore, a rimborsare i costi delle garanzie, ma anche a risarcire direttamente i danni fisici patiti dagli utilizzatori della imbarcazione difettosa, eventualmente fatto salvo il suo diritto di rivalsa nei confronti del reale produttore della imbarcazione stessa.

In definitiva la direttiva CE 99/44 si applica alle imbarcazioni ed alle navi da diporto di qualsivoglia dimensione o categoria, ed agli accessori forniti da venditori professionali a consumatori per uso non imprenditoriale o professionale.

La conformità al contratto

Il venditore ha l'obbligo di consegnare al consumatore beni conformi al contratto di vendita. Con questa affermazione l'art. 1519-ter pone la base del rapporto di garanzia, individua i soggetti tra cui detto rapporto intercorre e fissa il momento determinante per verificare la sussistenza o meno di detta conformità.

Mentre nel capitolo precedente abbiamo chiarito chi sia il venditore e chi il consumatore, adesso è necessario esaminare quando il bene fornito possa dirsi conforme al contratto di vendita od equiparato, ovvero quando detta conformità non sussista e, pertanto, scatti per il venditore l'obbligo di eseguire la prestazione sussidiaria di garanzia.

La questione non è semplice perché si allarga in una casistica virtualmente infinita sulla quale solo il tempo e l'interpretazione giurisprudenziale conseguente potranno portare, se non completamente, almeno in parte chiarezza.

Infatti, accanto a casi macroscopici ed evidenti, quale quello di colui che consegni una imbarcazione con motorizzazione diversa da quella pubblicizzata o con dislocamento o dimensioni notevolmente diverse (sia in eccesso che in difetto) da quelle indicate nella eventuale scheda tecnica, possono immaginarsi (e concretamente si verificano) innumerevoli casi che si collocano nella zona grigia interposta tra il bianco ed il nero.

Il Legislatore, al fine di cercare di definire i contorni del concetto di conformità, seppur con i limiti imposti dalla genericità di una legge come quella in commento, ha individuato una serie di circostanze la cui coesistenza, laddove pertinenti, costituiscono una presunzione legale di conformità del bene al contratto.

In altre parole, se da un lato la coesistenza delle predette circostanze, costituisce elemento di presunzione legale di conformità del bene al contratto, dall'altro la situazione opposta, cioè la non sussistenza di una o più circostanze pertinenti, costituisce presunzione (legale) di non conformità.

Vediamo quali sono queste circostanze:

Idoneità all'uso Il bene di consumo deve essere idoneo all'uso al quale abitualmente servono beni dello stesso tipo.

Nel caso delle imbarcazioni questa circostanza può rilevare per diversi sistemi e componenti, le cui prestazioni possono essere valutate con riferimento alle prestazioni di apparecchi consimili.

Si pensi, ad esempio, alla durata delle batterie od al tempo di ricarica delle stesse; una componente di batterie inidonea a supportare le normali apparecchiature di bordo per un periodo di tempo paragonabile alla media delle imbarcazioni consimili, ovvero per la cui ricarica è necessario un tempo eccedente la norma, può far presumere l'esistenza di un difetto di progettazione dello schema elettrico della barca o ad una insufficiente dotazione di batterie od ancora un insufficiente o difettoso generatore.

Una imbarcazione afflitta da una tale limitazione potrebbe essere inidonea ad essere utilizzata per navigazioni d'altura od in luoghi in cui non sia possibile attraccare frequentemente in porti attrezzati.

Conformità alla descrizione Il bene deve essere conforme alla descrizione fatta dal venditore e possedere le qualità del bene che il venditore ha presentato al consumatore come campione o modello.

Si pensi alla vendita di una imbarcazione nel corso di una Fiera Nautica; niente di più facile che il consumatore ordini la sua barca avendo presente le dotazioni della barca esposta.

In tal caso è necessario che il venditore chiarisca in modo inequivocabile quali sono le dotazioni di serie e quali le opzionali, nonché, nel caso abbastanza frequente in cui vengano esposte barche già vendute a clienti che hanno provveduto nel frattempo a personalizzarle, sottolinei quali dotazioni o caratteristiche sono specifiche della barca mostrata e non saranno presenti sulla barca che verrà effettivamente consegnata.

Qualità e prestazioni abituali Il bene deve presentare le qualità e le prestazioni abituali di una imbarcazione dello stesso tipo e che il consumatore può ragionevolmente aspettarsi.

Il cliente, a prescindere dalla descrizione fatta dal venditore, può attendersi che l'imbarcazione possieda le qualità e le prestazioni di imbarcazioni della stessa classe, sempre che, ovviamente, il venditore stesso non lo abbia preliminarmente informato sul punto.

E' il caso, ad esempio, della presenza o meno a bordo di un certo impianto (ad es. il verricello elettrico od il boiler per l'acqua calda, ecc...) usualmente presente su quel certo tipo di imbarcazione che venga, viceversa, rimosso dal Cantiere dalla dotazione standard ed offerto quale accessorio o, semplicemente, non più installato.

Se il consumatore non viene avvisato che quel certo accessorio non è più installato, ovvero che, nonostante sia comune dotazione sulle imbarcazioni di quella dimensione, non è concretamente montato sulla imbarcazione che si accinge ad acquistare, il suddetto potrà successivamente lamentare un difetto di informazione e chiedere che detto accessorio gli sia installato gratuitamente ovvero il prezzo pagato gli venga in parte rimborsato (riduzione di prezzo).

Dichiarazioni pubbliche Il bene deve essere conforme alle dichiarazioni pubbliche fatte dal Produttore o dal suo agente o rappresentante in merito alle caratteristiche specifiche del bene.

Accanto alle dichiarazioni “private” fatte dal venditore al cliente nel momento in cui gli illustra l’imbarcazione, si pongono le dichiarazioni “pubbliche” rese dal Cantiere o dal suo ausiliario (agente o rappresentante).

Nel momento in cui il venditore illustra la barca, normalmente consegna al cliente anche una brochure illustrativa prodotta dal Cantiere, contenente, molto spesso, dettagliate notizie in ordine alle caratteristiche specifiche della imbarcazione, sia dal punto di vista tecnico che prestazionale.

Molto spesso, anzi, quello stesso cliente incontra il venditore avendo letto una prova della imbarcazione od avendo acquisito informazioni dalla pubblicità aziendale.

Il convincimento all’acquisto che viene a formarsi nella mente del consumatore è, pertanto, il frutto, oltre che del dato di esperienza portato dalla generalità delle imbarcazioni della stessa classe, della combinata azione delle informazioni “pubbliche” rese dal Cantiere e delle informazioni “private” fornitegli dal Venditore.

Le dichiarazioni pubbliche, però, essendo generalmente scritte (brochure, pubblicità aziendale, siti internet, redazionali, ecc...) hanno la caratteristica di essere precise e, soprattutto, facilmente documentabili a posteriori, nel senso che il consumatore può con facilità dimostrare la non conformità del bene alle dichiarazioni pubbliche rese, bastando un esame comparativo tra quanto scritto e quanto esistente.

Non sempre il venditore deve rispondere di quanto dichiarato, in questo caso, dal Cantiere: in particolare il venditore non è vincolato dalle dichiarazioni pubbliche quando, in via anche alternativa, dimostra che:

- a) non era a conoscenza della dichiarazione e non poteva conoscerla con l'ordinaria diligenza;
 - b) la dichiarazione è stata adeguatamente corretta entro il momento della conclusione del contratto in modo da essere conoscibile al consumatore;
 - c) la decisione di acquistare il bene di consumo non è stata influenzata dalla dichiarazione.
-

Le dichiarazioni pubbliche, debbono, a loro volta, essere distinte in dichiarazioni in ordine alle *caratteristiche tecniche* e dichiarazioni in ordine alle *prestazioni*.

*Caratteristiche
tecniche*

Le dichiarazioni relative alle caratteristiche tecniche, per loro stessa natura, debbono essere precise. Questo non significa che uno scarto di pochi centimetri tra la lunghezza f.t. dichiarata e quella reale su una imbarcazione di 15 mt., costituisca una mancanza di conformità (comunque sanabile, nella peggiore delle ipotesi con una modestissima riduzione di prezzo), ma occorre prestare molta attenzione a questo genere di dichiarazioni.

Anche la sostituzione di un certo modello di apparato con quello originariamente indicato nella specifica tecnica (anche se migliore o più performante), può comportare un vizio di conformità laddove il consumatore non venga messo al corrente della modifica .

Molta attenzione occorre riservare anche alle fotografie che illustrano il prodotto, in quanto, laddove inserite in pubblicazioni aziendali, costituiscono anch'esse dichiarazioni pubbliche.

Il mostrare imbarcazioni dotate di particolari apparati (ad es. apparati satellitari per comunicazioni) senza avvisare che quella riprodotta è una imbarcazione customizzata e che non rappresenta necessariamente la imbarcazione proposta, può ingenerare nel consumatore la falsa convinzione che detti apparati siano standard e, successivamente, provocare una reazione nel momento in cui il cliente si accorge dell'equivoco in cui è incorso.

Prestazioni

Le dichiarazioni relative alle prestazioni, particolarmente significative con riguardo alle imbarcazioni a motore, per loro stessa natura non possono essere precise, ma devono essere corrette e verificabili.

La velocità massima di una imbarcazione dipende da una moltitudine di fattori: una corretta informazione dovrebbe avvisare il cliente sulle condizioni meteo/marine nell'ambito delle quali si è svolta la prova, sul dislocamento effettivo della imbarcazione (ad es. quanto carburante imbarcato, quante persone a bordo, ecc...) e su tutti quei fattori che possono influire sulla misurazione.

L'informazione prestazionale deve, sostanzialmente, divenire più un elemento di riferimento tendenziale che assoluto.

Idoneità specifica Il bene deve essere altresì idoneo all'uso particolare voluto

dal consumatore e che sia stato da questi portato a conoscenza del venditore al momento della conclusione del contratto e che il venditore abbia accettato anche per fatti concludenti.

È il caso del cliente che vuole destinare l'imbarcazione ad un uso particolare (ad es. navigazione in climi particolarmente freddi) e che, viceversa, scopra successivamente che la stessa od i suoi impianti ed apparati, non sono stati progettati e realizzati per operare in tali condizioni.

Trattandosi di un utilizzo "anomalo" del bene, questo assume rilevanza solo allorché il consumatore abbia espressamente informato di questo suo bisogno il venditore e questi non lo abbia, anche tacitamente, escluso.

Come abbiamo visto il bene può dirsi conforme quando coesistano, laddove pertinenti, le circostanze suddette.

Nella denegata ipotesi che ciò non sia non è detto, tuttavia, che il difetto di conformità conduca invariabilmente alla responsabilità del venditore.

Innanzitutto la legge esclude la rilevanza del difetto di conformità se, al momento della stipula del contratto, il consumatore conosceva la mancanza della conformità ovvero non poteva ignorarla usando l'ordinaria diligenza.

Si pensi al consumatore che venga avvisato che quella certa motorizzazione prevista nella scheda tecnica non è più disponibile e che la barca gli verrà consegnata con una diversa motorizzazione, ovvero si pensi al cliente che erroneamente "presume" che il tender sia compreso nel prezzo dell'imbarcazione e non si cura di chiederlo al venditore, laddove usualmente lo stesso non è incluso.

Inoltre laddove il difetto derivi da materiali od istruzioni fornite dal cliente, lo stesso non rileva.

Accade spesso che il cliente richieda serbatoi per l'acqua dolce extra rispetto alla dotazione standard e, successivamente, scopra che le prestazioni non sono quelle originariamente aspettate.

Non vi è dubbio che laddove ciò derivi dall'aver richiesto l'installazione dei serbatoi addizionali, il venditore non potrà essere ritenuto responsabile delle minori prestazioni della imbarcazione.

La preesistenza del difetto di conformità Il difetto di conformità deve preesistere al momento della consegna del bene al consumatore anche se può concretamente manifestarsi successivamente.

Occorre tenere ben presente che, come abbiamo visto, per difetto di conformità si intende la difformità tra quanto promesso (direttamente od indirettamente) e quanto effettivamente fornito, vuoi dal punto di vista delle caratteristiche tecniche che delle prestazioni.

Un difetto di conformità può consistere in un difetto di progettazione o di costruzione che non comprometta le prestazioni del bene, ma tuttavia nei limiti della durata nel tempo.

Si pensi ad un apparato radar costruito con materiali non efficacemente protetti contro la salsedine che, appena installato, garantisca prestazioni corrette, ma successivamente presenti una curva di invecchiamento precoce rispetto alla media, con il risultato che dopo un tempo ridotto necessita di essere riparato o sostituito.

E' chiaro che laddove detto apparato sia stato mantenuto secondo quanto previsto nel manuale di uso e manutenzione relativo (se presente...) e sia stato usato in modo ordinario, e ciò nonostante soffra di un decadimento tecnico/prestazionale superiore alla media degli apparati consimili, il cliente potrà sostenere che il bene è viziato da un difetto originario consistente nella non ottimale progettazione o realizzazione dell'apparato.

Se, viceversa, un diverso apparato sia guastato in quanto non è stata correttamente rispettata la tabella di manutenzione, il difetto non dipende dalla errata progettazione o costruzione dello stesso, ma dalla successiva mancanza di cura, e, pertanto, tale difetto non potrà dirsi originario.

Solo i difetti originari hanno rilevanza ai fini della garanzia e solo di questi deve rispondere il venditore ed, in via di regresso, il produttore.

Da ciò si capisce quanta rilevanza abbiano le dichiarazioni, pubbliche o private, fatte dal Cantiere o dal venditore, in quanto è evidente che una non conformità tra la specifica tecnica dichiarata e l'imbarcazione è sempre originaria; se il Cantiere ha dichiarato che l'imbarcazione era dotata di un frigo boat da 200 Lt. e, viceversa, detto frigo non viene installato ovvero ne viene montato uno con caratteristiche diverse, è ovvio che il difetto di conformità sussiste già al momento della consegna della imbarcazione al cliente.

Da questo deriva anche l'importanza che il consumatore sia adeguatamente informato sulle operazioni di manutenzione da eseguire durante la vita del prodotto, in quanto solo in questo caso il venditore (e conseguentemente il Cantiere) possono tenersi indenni da vizi derivanti da manutenzioni non effettuate od effettuate non correttamente.

Il contenuto della prestazione di garanzia

Come abbiamo visto, il venditore è responsabile nei confronti del consumatore per qualsiasi difetto di conformità esistente al momento della consegna del bene.

L'art. 1519-quater disciplina dettagliatamente quale sia il contenuto della prestazione di garanzia del venditore, cioè cosa accade se il bene è effettivamente difettoso e quali siano i diritti ed i doveri delle parti coinvolte, cioè il venditore stesso ed il consumatore.

La denuncia del difetto Innanzitutto il consumatore ha l'obbligo di denunciare al venditore il difetto di conformità entro il termine di due mesi dal momento in cui ha scoperto il difetto.

Nel caso di difetti apparenti, cioè immediatamente percepibili nel momento stesso in cui il cliente prende possesso della imbarcazione, quale, ad esempio, il differente colore della moquette della dinette, è da ritenere che i due mesi di tempo a disposizione per denunciare il vizio decorrano da tale momento.

Per la denuncia non sono richieste forme particolari, talché potrebbe essere anche orale, ma in tal caso, laddove il venditore successivamente negasse di essere mai stato informato, si porrebbe per il cliente il problema di dimostrare se e quando l'ha proposta: è da ritenere che nella maggioranza dei casi la denuncia avrà la forma di una lettera, un fax od una e-mail.

Nella denuncia il consumatore deve sommariamente descrivere il vizio manifestatosi e comunicare al venditore ove è visibile la barca.

La denuncia non è necessaria, se il venditore riconosce l'esistenza del vizio ovvero, caso più improbabile, conoscendolo lo aveva occultato.

Nella denuncia, od in un momento successivo, il consumatore può chiedere, a sua scelta, al venditore la riparazione del bene o la sua sostituzione

Il ruolo del venditore Il venditore, ricevuta la denuncia del cliente, verificatane la fondatezza, deve decidere se accettare o non accettare la

richiesta di riparazione o sostituzione pervenutagli.

La legge permette al venditore di optare per il rimedio alternativo a quello proposto dal consumatore, se quest'ultimo sia oggettivamente impossibile ovvero eccessivamente oneroso rispetto all'altro.

Se, ad esempio, il cliente chiede la sostituzione di un apparato irreparabile non più disponibile in quanto fuori produzione, il venditore può in alternativa, offrirgli un apparato equivalente ovvero, se il primo non accetta, rimborsargli una somma di denaro pari al prezzo pagato meno il deprezzamento dovuto all'uso concretamente fatto del bene.

Se, viceversa, il cliente chiede la sostituzione di un apparato riparabile, il venditore può rifiutarsi ed offrire la riparazione.

La riparazione e la sostituzione Nel caso in cui il venditore, auspicabilmente in accordo con il cliente, accetti di riparare il bene o di sostituirlo (e quindi non si versi in ipotesi di riduzione del prezzo o risoluzione del contratto con restituzione di quanto pagato detratto il deprezzamento dipendente dall'uso) questi deve effettuarle in un congruo termine e senza arrecare notevoli inconvenienti al consumatore tenendo, in entrambi i casi, in conto della natura del bene e dello scopo per il quale il consumatore lo ha acquistato.

Nel caso delle imbarcazioni, atteso che il periodo di loro massimo utilizzo è quello estivo, sarà lecito attendersi dalla clientela che la riparazione o sostituzione del bene difettoso avvenga nel tempo più breve possibile, in quanto usualmente questo periodo coincide con le vacanze dell'armatore.

In termini tecnici, essendo "lo scopo" del consumatore l'utilizzare la barca durante le vacanze, un ritardo anche di pochi giorni nell'effettuazione della prestazione di garanzia potrebbe comportare per il primo quei "notevoli inconvenienti" che la legge impone al venditore di evitare.

E' facile comprendere che questo punto diverrà in futuro uno dei temi caldi dell'applicazione della nuova disciplina, in quanto, specie per beni complessi come una imbarcazione, oltretutto per loro stessa natura idonei a spostarsi in luoghi spesso non coperti dalle reti di assistenza dei Cantieri, il dover effettuare la riparazione in un tempo "congruo" ed il fatto di non dover creare "notevoli inconvenienti" al cliente, imporrà un attento esame delle procedure di garanzia ed il loro adeguamento alla nuova situazione.

Senza spese La riparazione o la sostituzione deve essere effettuata dal venditore "senza spese" per il consumatore. La normativa italiana chiarisce che le spese rilevanti a questi fini "*...si riferiscono ai costi indispensabili per rendere conformi i beni, in particolare modo con riferimento alle spese effettuate per la spedizione, per la mano d'opera e per i materiali?*".

In buona sostanza al venditore non viene richiesto di sostenere anche le spese voluttuarie o non strettamente necessarie, ma ciò nonostante, l'onere su questi gravante è elevato, specialmente con riferimento alle imbarcazioni.

Infatti, talvolta, per riparare una semplice componente del valore di pochi euro è necessario, in primo luogo raggiungere la barca nel luogo in cui si trova, smontare la componente (magari procedendo all'allaggio della imbarcazione), rimontare il tutto e provare in mare la imbarcazione.

Il risultato è che il costo della sostituzione o riparazione della componente è infinitesimale rispetto ai costi di trasporto del personale, allaggio, varo e conseguenti.

Purtroppo laddove tali operazioni siano “indispensabili” per riparare o sostituire la componente, divengono spese indispensabili e, pertanto, a carico del venditore.

Per evitare tali conseguenze è necessario che, da un lato, i cantieri e le reti di vendita si dotino, anche ricorrendo all'*outsourcing*, di efficaci reti di officine attrezzate, dislocate opportunamente, e, dall'altro, chiedano al cliente di far verificare periodicamente presso centri appositi l'imbarcazione, al fine di mantenere sempre un elevato livello di manutenzione e ridurre il rischio di dover, da un lato, sopportare oneri di riparazione rilevanti e, dall'altro, dalla parte del cliente, di non poter utilizzare la propria imbarcazione seppur per un termine congruo di tempo.

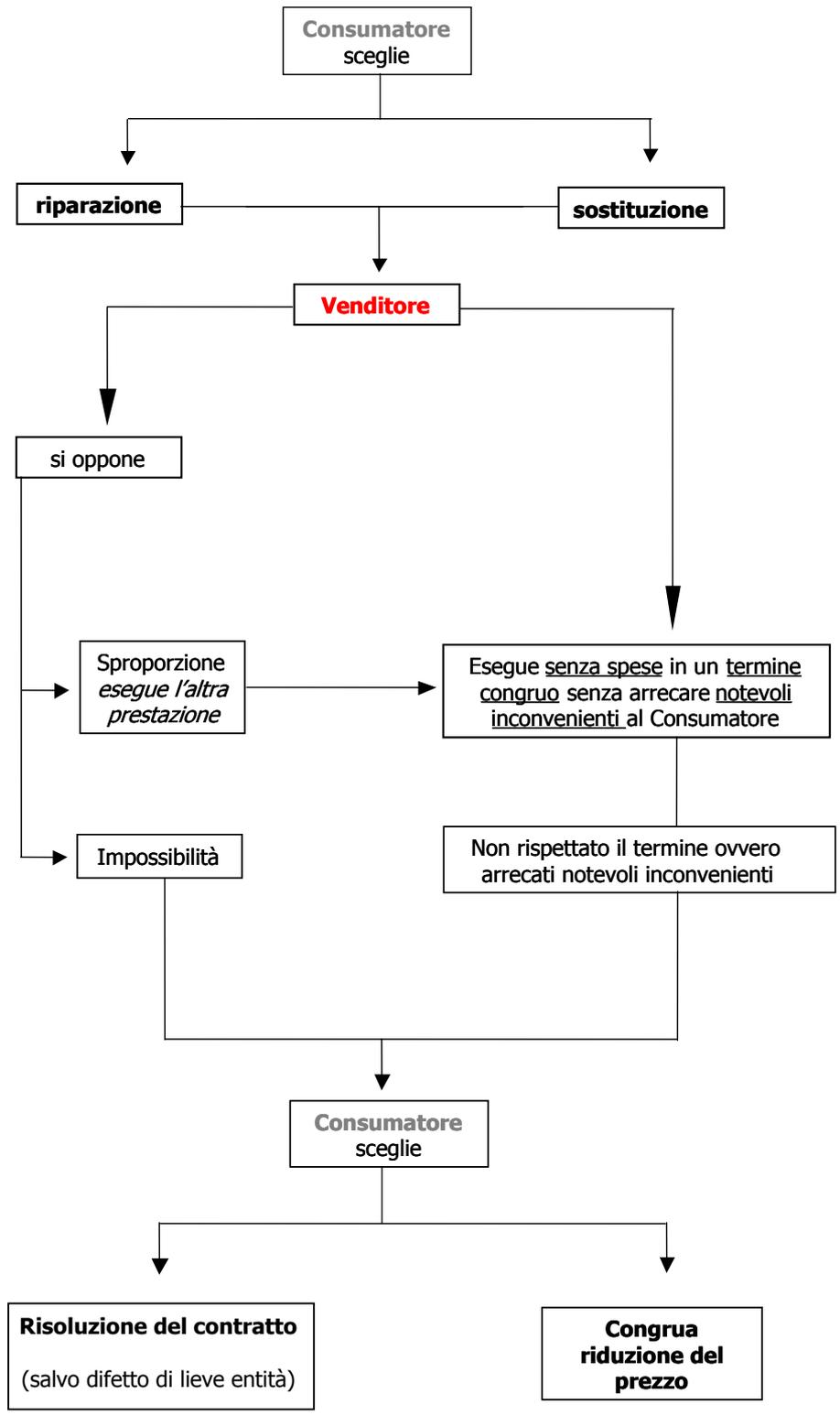
La riduzione del prezzo e la risoluzione del contratto Laddove il venditore non provveda alla riparazione o sostituzione del bene difettoso in un termine congruo e senza arrecare notevoli inconvenienti al consumatore, questi potrà chiedere al venditore, a sua scelta, una congrua riduzione del prezzo ovvero la risoluzione del contratto di compravendita.

Nel primo caso il venditore dovrà rimborsare al cliente (o detrarre da quanto da questi ancora eventualmente dovuto) una parte del prezzo pagato, da determinarsi con riferimento, ad esempio, al valore della componente difettosa non riparata o sostituita, mentre nel secondo caso il venditore ritornerà ad essere proprietario del bene e dovrà rimborsare al consumatore l'intero prezzo da questi pagato detratto il deprezzamento del bene.

Per fare un esempio del primo caso se una passerella idraulica difettosa non viene riparata, il proprietario della barca potrà chiedere una riduzione del prezzo pari al valore della passerella oltre ai costi di smontaggio della vecchia e montaggio della nuova passerella.

Nel secondo caso, il proprietario di una barca con 1 anno di vita che presenta difetti irrisolvibili o non riparati, potrà restituire l'imbarcazione al venditore il quale dovrà pagargli una somma pari al prezzo di acquisto meno il deprezzamento dovuto dall'uso effettivamente fatto del bene.

Laddove il difetto sia di lieve entità questo non potrà mai dare luogo alla risoluzione del contratto, ma soltanto ai rimedi alternativi della riparazione, sostituzione o riduzione del prezzo.



Il diritto di regresso

Il venditore finale, quando è responsabile nei confronti del consumatore a causa di un difetto di conformità del bene imputabile non a lui, ma al produttore del bene od altro diverso intermediario nella catena distributiva, ha diritto di recuperare in regresso i danni patiti dal soggetto (o dai soggetti) responsabili.

Abbiamo visto precedentemente che il rapporto di garanzia, stante la sua natura esclusivamente contrattuale, intercorre tra il consumatore ed il venditore finale, con ciò intendendo il soggetto commerciale che ha materialmente ceduto il bene al cliente.

Al fine di evitare possibili equivoci, è bene chiarire la differenza tra distributore/concessionario ed agente – procacciatore.

Il distributore è un imprenditore commerciale che, tipicamente, acquista e rivende beni: nel caso di una imbarcazione acquista, a seguito dell'ordine del cliente, una imbarcazione dal cantiere e, successivamente, la rivende al cliente.

L'agente, viceversa, si limita a raccogliere ordine per conto del cantiere il quale, successivamente, vende direttamente l'imbarcazione al cliente.

Stante l'equipollenza, ai fini della presente normativa, tra contratto di vendita e contratto di appalto, nulla cambia se in luogo di un contratto di vendita in realtà le parti utilizzano dei contratti di appalto o vendita di cosa futura.

Mentre nel caso del distributore il venditore è il distributore stesso, nel caso dell'agente il venditore è il cantiere sul quale graveranno tutti gli oneri diretti di garanzia.

Nel settore nautico, tuttavia, è molto frequente che il concessionario di zona di quel certo cantiere sia giuridicamente un distributore che, pertanto, acquista le imbarcazioni dal cantiere e le rivende al cliente.

Questo soggetto non partecipa alla fase ideativa e realizzativa del bene, pur tuttavia, stante la sua qualifica di venditore, sarà tenuto a prestare la garanzia di legge nei confronti del consumatore.

L'art. 1519-quinquies riconosce al venditore che non sia responsabile del difetto, il diritto di agire nei confronti del diverso soggetto responsabile appartenente alla medesima catena distributiva per recuperare tutte le somme spese, per riparare o sostituire il bene ovvero, nei casi previsti, tutte le somme sborsate per rimborsare il cliente a seguito della riduzione del prezzo ovvero, nei casi più gravi, a causa dell'avvenuta risoluzione del contratto.

Come abbiamo visto, il consumatore può chiedere al venditore la riduzione del prezzo o la risoluzione del contratto laddove il venditore stesso non abbia provveduto alla riparazione o sostituzione del bene difettoso in un tempo congruo e senza causare eccessivi disagi.

Ma se il ritardo non è dipeso dal venditore ma, ad esempio, da un terzo fornitore ?

Nessun dubbio che se il terzo fornitore era stato, a sua volta, incaricato dal soggetto responsabile del difetto (ad esempio il cantiere), la responsabilità ricadrà sul soggetto che avrebbe, comunque, dovuto rispondere in via di regresso, ma se il fornitore era stato incaricato dal venditore o, in sua mancanza dal cliente stesso ?

Si pensi al caso, tutt'altro che di scuola, del cliente che richiede la riparazione (o sostituzione) del motore difettoso non al venditore della imbarcazione, ma alla officina autorizzata del costruttore del motore, limitandosi semplicemente ad informare il venditore.

Se la riparazione non viene effettuata, ovvero viene effettuata tardi o creando gravi disagi al consumatore, questi potrebbe chiedere al venditore la risoluzione del contratto di vendita dell'intera imbarcazione.

A questo punto il venditore potrebbe agire in regresso contro il cantiere (e non nei confronti del produttore del motore in quanto questi non appartiene alla catena distributiva) il quale, a sua volta, potrebbe agire in garanzia nei confronti del fornitore del motore e, questi, successivamente nei confronti del produttore del motore medesimo.

E' facile comprendere come questo genere di cause siano destinate ad espandersi generando processi in cui risulterà molto difficile distinguere le responsabilità degli uni da quelle degli altri.

Disponibilità del diritto di regresso Venditore e produttore (od altro intermediario) possono preliminarmente stabilire i termini del diritto di regresso del venditore, sia dal punto di vista del contenuto normativo che dal punto di vista del contenuto economico.

Il cantiere può, in accordo con i suoi concessionari distributori, predisporre una specifica procedura diretta a gestire, nel miglior modo possibile, le problematiche legate all'applicazione della garanzia.

In base a questa procedura, il venditore potrebbe essere tenuto a compiere una serie di azioni, tipicamente aventi contenuto ricognitivo, al fine di permettere ai tecnici del cantiere di comprendere se, nel caso specifico, si versi in tema di difetto

di conformità originario, ovvero si tratti di difetto dovuto ad altra causa successiva, quale la omessa o scorretta manutenzione.

Lo stesso costo della mano d'opera necessaria per le riparazioni può essere contrattualizzato tramite un apposito tempario, che definisca in modo inequivoco quanto spetti al venditore per le attività compiute dalla sua organizzazione per risolvere il problema di quel certo cliente.

Ovviamente, i contenuti ed i termini della cd. Procedura di gestione delle garanzie, così come i contenuti del cd. Accordo di gestione delle garanzie, dipenderanno dalle specifiche esigenze del cantiere e della rete di vendita, nonché dalle rispettive aspettative e, non ultimo, dalla esigenza di stravolgere il meno possibile le consuetudini aziendali generatesi nel tempo.

La durata della garanzia

Uno dei maggiori equivoci sorti attorno alla nuova disciplina della garanzia dei beni di consumo è quello che secondo cui, per due anni, il bene deve funzionare correttamente.

La Garanzia di Buon Funzionamento L'equivoco nasce dal fatto che il codice civile prevede all'art. 1512, la cd. Garanzia di Buon Funzionamento, in forza della quale “ *Se il venditore ha garantito per un tempo determinato il buon funzionamento della cosa venduta...*” il compratore ha diritto ad ottenere che il bene che cessa di funzionare entro il periodo di tempo pattuito venga riparato o sostituito con altro.

La garanzia di buon funzionamento non nasce direttamente dalla legge, ma deve essere prevista dalle parti con una apposita clausola contrattuale ed opera in modo autonomo ed indipendente rispetto alla garanzia legale finendo per svolgere un ruolo rafforzativo della tutela del compratore.

Come vedremo successivamente a proposito della cd. Garanzia Convenzionale, nulla vieta che il venditore (od il produttore) offrano, in aggiunta (ma non in alternativa) alla garanzia legale anche una più o meno articolata garanzia di buon funzionamento, ma questo non significa che ciò sia obbligatorio e, tanto meno, che la garanzia legale di per sé garantisca il buon funzionamento della cosa venduta.

La garanzia legale, vale la pena ricordarlo, garantisce che il bene, al momento della consegna, è conforme al contratto di vendita e, pertanto, privo di difetti originali.

L'originarietà del difetto, come abbiamo visto precedentemente, può essere dipendente da un difetto di progettazione o di costruzione, ma anche semplicemente, da un difetto di informazione o comunicazione.

Il semplice fatto che un bene cessi di funzionare, non necessariamente è causato da un difetto di progettazione o costruzione (cioè ad un difetto originario), ma può dipendere da fatti successivi quali, ad esempio, un incidente, un errato utilizzo, l'omessa manutenzione del bene o, semplicemente, la fine della vita commerciale del bene stesso.

Mentre nel caso della garanzia di buon funzionamento prevista dall'art. 1512 Cod. civile, è indifferente il motivo per il quale il bene ha cessato di funzionare, rilevando semplicemente la concreta applicabilità alla fattispecie della clausola contrattuale di

garanzia, nel caso della garanzia legale è necessario verificare se la cessazione del funzionamento sia dipesa dall'avvenuto manifestarsi di un difetto originario, ovvero sia dovuto ad una causa diversa.

In quest'ultimo caso la garanzia legale non opera e, pertanto, il venditore non sarà tenuto a compiere alcuna riparazione o sostituzione in garanzia.

E' bene ricordare che la normale usura non è un difetto e, pertanto, ben può accadere che la vita utile media di un certo componente sia inferiore a 24 mesi.

Ciò che rileva è la vita utile media di quello specifico tipo di prodotti, in quanto è questa la durata che il consumatore può legittimamente attendersi al momento dell'acquisto.

La durata della garanzia legale La garanzia legale dura 24 mesi dal momento della consegna del bene al consumatore: in questo periodo, laddove si manifestino uno o più vizi originali, scatta l'obbligo per il venditore di agire in garanzia.

Si noti che momento rilevante è la materiale consegna del bene, non la data della fattura od altro documento fiscale o contabile.

Il consumatore, da parte sua, ha l'obbligo, a pena di decadenza, di comunicare al venditore il vizio entro due mesi dalla scoperta dello stesso.

Potendo verificarsi la (teorica) possibilità che il consumatore scopra il vizio, nel frattempo manifestatosi, soltanto l'ultimo giorno del ventiquattresimo mese, il legislatore ha stabilito che la denuncia possa giungere al venditore entro 26 mesi (i 24 mesi di durata della garanzia, più i 2 mesi a disposizione per effettuare la denuncia del vizio) dal momento della consegna del bene.

La durata della garanzia nel caso di beni usati Unico caso di disponibilità lasciate alle parti, la riduzione della durata della garanzia per i beni usati deve risultare da apposita pattuizione intervenuta tra venditore ed acquirente e non può, comunque, superare un anno.

Può sembrare penalizzante per il venditore dover garantire il bene usato soprattutto quando questo ha ormai diversi anni di età, ma la norma risponde all'esigenza di evitare che vengano reimmessi sul mercato beni ormai giunti al termine della loro vita utile.

Ovviamente il consumatore non può attendersi dal bene usato le stesse qualità presenti nel bene nuovo, a meno che il venditore non lo abbia espressamente rassicurato affermando, ad esempio, che l'imbarcazione è stata recentemente sottoposta ad un completo rifacimento.

Il contenuto della garanzia per il bene usato dipende, quindi, essenzialmente da come il venditore ha presentato il prodotto al consumatore: tanto maggiormente lo abbia magnificato, tanto maggiore sarà l'aspettativa del consumatore e, conseguentemente, il diritto di questi alla prestazione in garanzia.

La denuncia

La legge non richiede particolari formalità per l'esecuzione della denuncia della scoperta del vizio.

Nella pratica, essendo interesse del consumatore provare di aver tempestivamente comunicato al venditore la scoperta del vizio, è normale che assuma la forma di una lettera raccomandata anticipata, o meno, da un fax o da una telefonata.

In tale lettera il consumatore deve descrivere il vizio in maniera tale da poter permettere al venditore di capire, seppur genericamente, di che tipo di difetto si tratta e quale bene o componente interessi.

Non è, ovviamente, necessario che il consumatore descriva in modo tecnicamente corretto il difetto, ma è sufficiente che indichi cosa non funziona e che sintomatologia presente.

Nella denuncia il cliente può chiedere al venditore di riparare o sostituire il bene, così come può ometterlo e fare la sua richiesta in un momento successivo.

Ovviamente il consumatore ha l'obbligo giuridico di limitare i danni, anche nell'interesse del venditore, e di non porre in situazione di pericolo sé stesso, i passeggeri ed, in ultima, la barca stessa.

Se accesi la spia di surriscaldamento di un motore, anziché prontamente intervenire spengendo il propulsore e proseguendo a velocità ridotta con l'altro, il cliente continui la navigazione, il venditore potrà rifiutarsi di sostituire il motore irrimediabilmente danneggiato e limitarsi all'esecuzione dei soli interventi (od a riconoscerne il controvalore) che sarebbero stati sufficienti laddove il consumatore avesse adottato le opportune azioni conservative.

La denuncia non è necessaria se il venditore:

- a) ha riconosciuto l'esistenza del difetto o,
- b) l'ha occultato

Nel primo caso il venditore, correttamente, esaminata l'imbarcazione, ha riconosciuto l'esistenza del difetto di conformità e, pertanto, non deve far altro che effettuare la prestazione di garanzia (riparazione, sostituzione, riduzione del prezzo, risoluzione del contratto).

Nel secondo caso il venditore, dolosamente, conoscendo dell'esistenza del difetto, ha compiuto azioni dirette a nascondere alla conoscenza del cliente; la legge punisce tale scorretto comportamento del venditore impedendogli non solo di eccipire la tardività della denuncia (la quale diviene non più necessaria), ma anche eliminando il termine di prescrizione posto per l'azione di garanzia.

Nella pratica il consumatore può agire in giudizio contro il venditore che abbia dolosamente occultato il difetto, anche oltre i 26 mesi previsti dalla legge, applicandosi nella fattispecie il generale termine di prescrizione decennale.

L'onere della prova La regola generale dei sistemi giuridici moderni è che l'onere della prova grava sul richiedente e ciò in ossequio al principio latino *actore non probante reus absolvitur*.

Questo principio vale anche con riferimento alle norme sulla garanzia, nel senso che è compito del consumatore provare che il difetto manifestatosi durante il periodo di validità della garanzia, preesisteva alla consegna del bene: era, cioè, originario.

Nella pratica il consumatore deve provare di aver acquistato il bene, di averlo ricevuto nel termine di durata della garanzia, di aver inviato nei termini la denuncia al venditore e, cosa più importante di tutte, che il difetto manifestatosi è originario.

Tuttavia, se il difetto di conformità si manifesta nei primi 6 mesi dalla consegna, la legge presume, fino a prova contraria, che detto difetto preesistesse alla consegna stessa e, pertanto, lo reputa, fino a prova contraria, originario.

A quel punto spetta al venditore provare il fatto contrario, e cioè che quel certo difetto è frutto di un accadimento successivo e, pertanto, non esisteva al momento della consegna del bene.

Si pensi ad un motore che cessa di funzionare nei 6 mesi dalla consegna: la legge presume che questo sia dovuto ad un difetto che esisteva già in tale momento, ma può ben accadere che la causa di ciò risieda in fatti successivi – spetterà al venditore, magari coadiuvato dal costruttore del motore o dal cantiere, dare prova di questi fatti successivi e, conseguentemente, liberarsi dall'obbligo di garanzia.

La prescrizione L'azione diretta a far valere i difetti non dolosamente occultati dal venditore si prescrive, in ogni caso, nel termine di ventisei mesi dalla consegna del bene.

Laddove il difetto sia stato occultato dolosamente dal venditore, l'azione si prescrive nel termine ordinario di 10 anni previsto dall'art. 2946 cod. civile.

Il consumatore, che sia convenuto per l'esecuzione del contratto, può tuttavia far valere sempre il diritto alla garanzia purché il difetto di conformità sia stato denunciato entro due mesi dalla scoperta e prima della scadenza del termine di 26 mesi.

Se, ad esempio, il venditore agisce in giudizio contro il compratore affermando che questi non ha provveduto al pagamento della imbarcazione, quest'ultimo, laddove abbia tempestivamente denunciato il difetto, potrà sempre difendersi affermando di non aver pagato in quanto la barca era difettosa e ciò anche se il venditore promuova l'azione solo dopo la scadenza del termine di prescrizione dei diritti derivanti dalla garanzia legale.

La garanzia convenzionale

L'articolo 1519-septies regola la cd. Garanzia Convenzionale, ossia quella che più comunemente è indicata come Garanzia Commerciale.

La pratica di allegare al prodotto una garanzia commerciale si è molto diffusa negli scorsi anni grazie alla importante circostanza che, ai sensi dell'art. 1478 codice civile: *"...i contraenti possono aumentare o diminuire gli effetti della garanzia e possono altresì pattuire che il venditore non sia soggetto a garanzia alcuna..."*.

In buona sostanza, con la garanzia commerciale, il produttore poteva calibrare il suo rischio aumentando la durata della garanzia su quelle parti del prodotto ove reputava di aver minori rischi (vi ricordate la garanzia decennale contro la ruggine passante offerta da certi costruttori di auto?) e riducendola od escludendola, su quelle parti maggiormente problematiche (ad es. le batterie).

L'art. 1478 codice civile è tutt'ora vigente e, pertanto ancora oggi è possibile pattuire la riduzione od esclusione della garanzia, ma solo per i prodotti che non rientrano nel campo della nuova legge sulle garanzie dei beni di consumo.

Il nuovo art.1519-octies stabilisce, infatti: *"E' nullo ogni patto anteriore alla comunicazione al venditore del difetto di conformità, volto ad escludere o limitare, anche in modo indiretto, i diritti riconosciuti dal presente paragrafo."*

Si realizza, pertanto, una doppia disciplina della garanzia per vizi:

- a) quella applicabile ai beni di consumo acquistati da consumatori per uso non strumentale alla attività professionale od imprenditoriale eventualmente svolta, dettata dalla direttiva CE 99/44, recepita in Italia con il Dlgs. 24/2002, secondo la quale la garanzia convenzionale/commerciale non può limitare in alcun modo i diritti dell'acquirente, e
 - b) quella applicabile a tutti gli altri beni, dettata dagli artt. 1476 e segg. del codice civile, secondo la quale la garanzia commerciale, laddove accettata dall'acquirente anche mediante comportamenti concludenti (ad es. inviando la cd. cartolina di attivazione della garanzia), permette la riduzione
-

e/o eliminazione dei diritti a quest'ultimo spettanti in base alla garanzia legale.

Poiché a priori non è possibile sapere se quella certa imbarcazione verrà acquistata da un privato per uso diportistico ovvero da una società per uso charteristico, è necessario che nella redazione di una eventuale garanzia commerciale si tenga conto che, laddove sia concretamente applicabile la nuova disciplina sulle garanzie dei beni di consumo, la garanzia commerciale si qualificherà come una estensione della garanzia legale offerta dalla direttiva CE 99/44, mentre nel caso in cui sia concretamente applicabile la disciplina codicistica, la stessa garanzia potrà, laddove accettata dall'acquirente, sostituire in toto la garanzia legale offerta dagli artt. 1476 e seguenti.

Il soggetto che offre la garanzia La garanzia convenzionale o commerciale che dir si voglia, vincola colui che la offre secondo le modalità indicate nella dichiarazione di garanzia o nella relativa pubblicità, indipendentemente dal mezzo mediatico utilizzato.

La legge non pone limiti alla individuazione del soggetto offerente che, pertanto, può essere indifferentemente lo stesso venditore, ovvero il produttore del bene ovvero un terzo.

Ovviamente il venditore non è obbligato dalla garanzia prestata da altri soggetti e, pertanto, concretamente può accadere che quel certo stesso bene venga garantito sia dal venditore ex-lege, cioè in forza delle norme stabilite dalla legge, sia dal prestatore della garanzia commerciale, ad esempio il cantiere od il produttore dei motori, in forza della garanzia convenzionale offerta.

Nella pratica sarà il consumatore a decidere se utilizzare la garanzia legale di cui alla direttiva CE 99/44 rivolgendosi, pertanto, al venditore, ovvero la garanzia convenzionale offertagli rivolgendosi, pertanto, all'offerente della stessa.

Il contenuto della garanzia convenzionale L'art. 1519-octies stabilisce il contenuto minimo della eventuale garanzia convenzionale: è, pertanto, possibile che nella applicazione pratica la garanzia contenga elementi ulteriori, magari diretti a rendere la garanzia stessa uno strumento commercialmente utile.

Questi elementi sono:

- 1) la specificazione che il consumatore è comunque titolare dei diritti derivanti dalla legge sulle garanzie dei beni di consumo e la dichiarazione che la garanzia convenzionale non limita in alcun modo tali diritti;
 - 2) il nome o la ditta dell'offerente, unitamente al suo indirizzo;
 - 3) l'oggetto della garanzia
 - 4) la durata della garanzia
 - 5) l'estensione territoriale della medesima
-

La garanzia deve essere redatta in lingua italiana con caratteri non meno evidenti di quelli di eventuali altre lingue.

Ovviamente questo vale per i prodotti commercializzati in Italia, in quanto, se il prodotto è offerto in vendita in altro Paese dell'Unione Europea, la garanzia deve essere scritta nella lingua ufficiale di tale paese.

La dichiarazione di garanzia non deve necessariamente essere scritta, ma può essere contenuta anche su un supporto magnetico quale il Compact Disc: non è sufficiente, viceversa, che sia disponibile solo in download da internet, in quanto la legge prescrive che la stessa sia disponibile su un "...*supporto duraturo*..." accessibile al consumatore cosa che, ovviamente, non può dirsi per internet stante la possibilità per il titolare del sito di modificare in ogni momento i contenuti della web page.

La dichiarazione, inoltre, deve poter essere fornita al consumatore anche a prescindere dall'acquisto del prodotto, nel senso che, a richiesta di questi, deve potergli essere fornita: scopo di ciò è permettere al consumatore di valutare la garanzia e decidere per l'acquisto del bene successivamente.

Occorre tener presente che costituisce dichiarazione di garanzia anche quanto pubblicamente dichiarato nella pubblicità: se il cantiere, in uno spazio pubblicitario su una rivista del settore, dichiara che gli scafi delle sue barche sono garantiti contro l'osmosi per, poniamo, 5 anni, il cantiere stesso sarà tenuto a rispettare tale promessa fintanto che non la revochi o la modifichi.

Il Libretto di Garanzia Non costituisce necessariamente garanzia convenzionale il cd. Libretto di Garanzia che sempre più spesso viene allegato ai beni di consumo.

Il Libretto svolge, oltre alla funzione di informare il consumatore sul contenuto della garanzia legale spettantegli per legge, la funzione di proteggere il produttore ed il venditore dalle richieste di interventi in garanzia dipendenti da fatti, viceversa, imputabili ad uso erraneo o non consentito.

Il consumatore viene posto a conoscenza non solo dei suoi diritti, ma anche degli oneri che gravano su di lui se vuole mantenere l'imbarcazione in condizioni di efficienza e sicurezza.

In concorso con un buon Manuale del Proprietario impedisce che il consumatore lamenti di non essere stato compiutamente informato sui limiti della imbarcazione e sulle attività di manutenzione programmata e, pertanto, non avrà titolo a richiedere interventi in garanzia dovuti a fatti successivi dipendenti da tali cause.

L'imbarcazione usata

Abbiamo precedentemente accennato al fatto che le norme sulla garanzia si applicano anche ai beni usati e che per tali beni la durata della garanzia può essere limitata convenzionalmente ad un solo anno anziché due.

Occorre, tuttavia, ritornare sull'argomento in quanto la compravendita di imbarcazioni usate contribuisce in modo significativo al mercato della nautica e, spesso, il cd. ritiro dell'usato è *condicio sine qua non* per la vendita di una nuova imbarcazione all'armatore.

L'art. 1519-bis, all'ultimo comma, recita: “ *Le disposizioni del presente paragrafo si applicano alla vendita di beni di consumo usati, tenuto conto del tempo del pregresso utilizzo, limitatamente ai difetti non derivanti dall'uso normale della cosa*”.

Analizzando la norma si ricavano, pregiudizialmente, alcuni elementi che ci permettono di meglio definire il campo di applicazione della nuova disciplina delle garanzie dei beni di consumo ai beni usati.

Non applicabilità alla vendita tra privati

Come accade per la vendita dei beni di consumo nuovi, anche la vendita di beni usati, per legittimare l'applicabilità delle nuove norme, deve intercorrere tra un venditore professionale ed un privato.

La vendita tra privati, ancorché messi in contatto grazie alla intermediazione di un professionista, non rientra nell'ambito della disciplina in esame.

Nel settore nautico, tuttavia, si assiste a cessioni che, sebbene formalmente, intercorrono tra il vecchio ed il nuovo armatore, in realtà vedono il Dealer in veste di venditore sostanziale.

E' il caso, non infrequente, del Dealer che ritira l'usato del suo cliente a sconto sulla nuova imbarcazione di questi e si fa rilasciare una procura irrevocabile a vendere a terzi, alle condizioni ed al prezzo che il Dealer deciderà, l'imbarcazione usata.

In questo caso, anche se l'atto di cessione vedrà, formalmente, come parti il vecchio ed il nuovo armatore, non vi è dubbio che dal punto di vista sostanziale il vero venditore è il Dealer, che gestisce la trattativa ed incassa il relativo prezzo.

A mio parere, in casi come quello suddetto, sarà comunque applicabile la normativa sulla garanzia dei beni di consumo, attesa la prevalenza dell'elemento sostanziale su quello formale.

A supporto di questa tesi si consideri che l'art. 1519-bis, laddove definisce la figura del venditore, lo descrive come colui che nell'esercizio della propria attività imprenditoriale o professionale *utilizza* contratti di vendita ed equiparati, con ciò sottolineando il dato sostanziale dell'attività di questi, laddove se il legislatore avesse voluto rimarcare, al contrario, la necessità della sussistenza dell'elemento formale, avrebbe utilizzato termini diversi quali ...*stipula*...*sottoscrive*..., ecc...

**Il tempo e l'uso
pregresso del bene**

L'utilizzo di un bene comporta un decadimento delle qualità del bene stesso. L'entità del decadimento varia notevolmente in base a due sostanziali fattori: il tempo ed il modo in cui è stato usato e mantenuto il bene.

Il tempo assume rilevanza in quanto costituisce il primo e più semplice parametro di valutazione della bontà del bene usato, in quanto permette, in larga approssimazione, di avere una idea della vita utile residua del bene stesso.

Nel settore nautico, tuttavia, il tempo assume una connotazione e, probabilmente, una rilevanza inferiore in quanto è comune vedere barche usate, magari anche molto datate, che essendo state sottoposte in data recente ad importanti (e ben fatti) lavori di mantenimento e ricostruzione, hanno caratteristiche e qualità comparabili con quelle di barche nuove ed, anzi, talvolta anche le superano.

Viceversa, non è raro imbattersi in imbarcazioni anagraficamente recenti, che tuttavia, soffrono di un grave decadimento delle loro originarie qualità a causa di scarsa qualità costruttiva originale, errati lavori di manutenzione o, più semplicemente, incuria del precedente armatore.

Se, pertanto, parlando di una autovettura, il fattore tempo assume assieme al chilometraggio, l'elemento principe di valutazione del bene, lo stesso non può dirsi con riferimento alla nautica.

Maggiore rilevanza assume, a mio parere, l'altro fattore preso in considerazione dalla legge: l'uso che del bene ne è stato fatto in precedenza.

Se per alcuni beni di consumo l'uso pregresso assume una modesta rilevanza (come nel caso, ad esempio di un computer che o funziona o non funziona), per un bene complesso come una imbarcazione, diviene un fattore determinante.

Non solo assumerà rilevanza l'uso che del bene è stato fatto nel suo complesso (è evidente che una imbarcazione usata per il charter subisce un decadimento maggiore della omologa utilizzata per scopi personali dal solo armatore), ma anche l'uso che ne è stato fatto dei singoli sistemi o componenti.

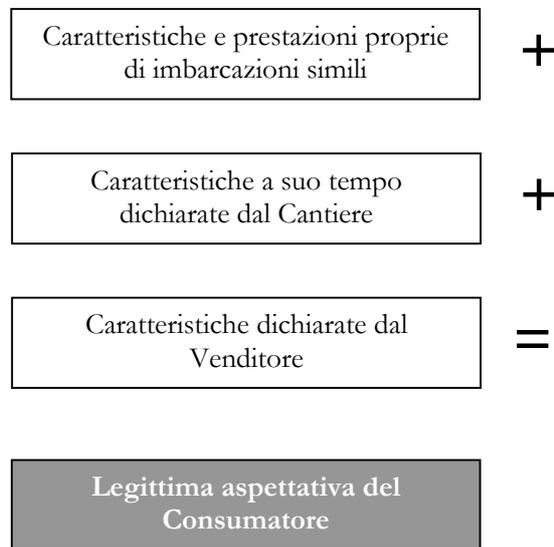
Pensiamo, ad esempio, ad una barca a vela con motore ausiliario che, per pigrizia del precedente armatore, abbia navigato più a lungo a motore che non a vela: è

evidente che quella barca avrà probabilmente sollecitato meno l'attrezzatura velica, ma avrà "consumato" maggiormente motore e sistemi connessi.

La descrizione della imbarcazione L'ultimo comma dell'art. 1519-bis esclude dal novero dei difetti rilevanti ai fini dell'applicazione della garanzia, quelli derivanti dall'uso normale del bene; in altre parole la garanzia non copre la normale usura della imbarcazione.

Questa norma, tuttavia, deve essere raccordata con il successivo art. 1519-ter, lett. C, il quale considera conforme (cioè non affetto da vizi) il bene che presenta le qualità e le prestazioni che il consumatore può ragionevolmente aspettarsi, avuto riguardo alle caratteristiche di beni dello stesso tipo, alle dichiarazioni fatte dal venditore ed, ancor prima, dal Cantiere.

Schematizzando avremo:



Appare, pertanto, evidente, quanto siano importanti le dichiarazioni rese dal venditore nel momento della vendita del bene usato, in quanto sono le sole in grado, da un lato, di eliminare possibili false aspettative del consumatore verso l'imbarcazione in questione e, dall'altro, di superare quanto dichiarato dal Cantiere nella propria pubblicità nel momento in cui l'imbarcazione venne realizzata.

Se, ad esempio, a suo tempo il Cantiere aveva reclamizzato l'imbarcazione "esagerando" circa la lunghezza della imbarcazione, ovvero circa la sua velocità di crociera, una dichiarazione correttiva da parte del Venditore al momento della conclusione del contratto, gli permetterà di evitare possibili future discussioni con l'acquirente, convinto di aver acquistato una barca avente certe caratteristiche che, viceversa, non aveva.

L'art. 1519-ter in questo caso aiuta il Dealer stabilendo: " *Il venditore non è vincolato dalle dichiarazioni pubbliche di cui al comma secondo, lettera c), quando, in via anche alternativa,*

dimostra che: ... (omissis)... b) la dichiarazione è stata adeguatamente corretta entro il momento della conclusione del contratto in modo da essere conoscibile al consumatore...”

Il dealer che desidera, da un lato, informare correttamente il proprio cliente e, dall'altro, tutelarsi da (pretestuose o meno) future questioni legali attinenti alla conformità del bene usato venduto, dovrà allegare al contratto di vendita (od al suo preliminare) una vera e propria descrizione della imbarcazione e dei suoi componenti, che ne indichi lo stato d'uso sia complessivo che specifico.

In questo modo non solo il consumatore ha piena conoscenza di ciò che compra, ma non può in seguito lamentarsi di non essere stato compiutamente informato in merito allo stato generale della imbarcazione ed all'usura dei suoi sistemi e componenti.

Non è, viceversa, sufficiente far semplicemente visitare l'imbarcazione al futuro acquirente, vuoi perché come consumatore non è tenuto a conoscere gli aspetti tecnici di una imbarcazione e, pertanto, non si potrà in futuro contestargli la circostanza, vuoi perché potrebbe “far finta” di non accorgersi di certe non conformità salvo contestarle dopo l'acquisto al fine di ottenere una riduzione del prezzo.

Del pari certe clausole inserite nei contratti di compravendita (ad esempio: “...*acquisto nelle condizioni di fatto in cui si trova...* ovvero ...*come vista e piaciuta...*”) da un lato sono considerate dalla giurisprudenza prevalente come semplici clausole “di stile” prive di rilevanza giuridica e, dall'altro non proteggono dai cd. vizi occulti, cioè quei difetti o/e mancanze di conformità di cui il consumatore può non essersi accorto durante la visita della imbarcazione, vuoi perché non ha saputo riconoscerli, vuoi perché non li ha materialmente visti.

D'altro canto occorre ricordare che le nuove norme sulla garanzia non richiedono che il bene funzioni per due anni, limitabili ad uno per i beni usati, ma soltanto che durante tale periodo non si manifestino difetti che, tuttavia debbono preesistere alla consegna del bene.

Potrà, pertanto, accadere che nella descrizione del bene venga chiarito che i motori della imbarcazione hanno ormai raggiunto il termine della loro vita utile e, pertanto, il consumatore che acquisti comunque l'imbarcazione sarà ben conscio del fatto che dovrà sostituire quanto prima tali motori e che se non lo farà gli stessi potrebbero irrimediabilmente guastarsi anche solo dopo poche ore di moto dall'acquisto: in definitiva detti motori saranno privi di garanzia.

Ad evitare ogni dubbio è necessario che la descrizione analitica della imbarcazione sia effettuata nell'immediatezza della cessione della imbarcazione usata e che il relativo verbale venga allegato al contratto preliminare o definitivo di compravendita.

Inutile sottolineare la necessità che la descrizione riguardi tutti gli aspetti rilevanti del bene e che sia fatta utilizzando gli standard internazionali (ISO) vigenti, non

bastando, ovviamente, la classica “scheda imbarcazione” che i dealer usualmente presentano all’interessato di turno.

Con ogni probabilità nel prossimo futuro enti come il RINA offriranno ai Dealer la possibilità di far svolgere da propri ispettori la ricognizione delle imbarcazioni usate, utilizzando una metodologia tecnica che permetta di rilasciare una descrizione della imbarcazione la più fedele possibile e garantendo, con l’autorevolezza della loro posizione, una ricognizione sempre imparziale e oggettiva.

Non vi è dubbio che la diffusione su larga scala di un simile strumento porterà benefici per tutti gli operatori del settore (compresi i Cantieri che non dovranno temere per le eventuali inesattezze contenute nelle loro brochure del tempo) primi tra tutti i dealer che vedranno drasticamente ridotti i rischi su loro oggi gravanti in caso di vendita di imbarcazione usata, ma porterà indubbi vantaggi anche ai futuri armatori che potranno avvicinarsi magari alla loro prima barca con una maggiore consapevolezza.

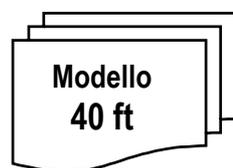
La verifica della comunicazione aziendale

Abbiamo visto che la comunicazione aziendale riveste un ruolo di assoluta rilevanza nell'ambito della formazione della decisione di acquistare nella mente del cliente.

Per tale motivo il Legislatore ha elevato ad elemento contrattuale tali dichiarazioni, concorrendo queste, assieme alle dichiarazioni del venditore ed alle clausole del contratto di vendita (od equiparato) a costituire la base di valutazione per stabilire in concreto la conformità del bene al contratto in senso generale.

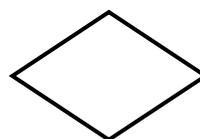
E', pertanto, necessario che il Cantiere ponga la massima attenzione a ciò che dichiara pubblicamente a mezzo della propria comunicazione aziendale, tenendo sempre presente che la stessa potrebbe, in futuro, essere utilizzata proprio come prova a carico di una eventuale mancanza di conformità originaria.

Per aiutare il processo critico che deve sempre accompagnare la revisione della comunicazione aziendale così come gli uffici di marketing o le agenzie esterne la propongono, abbiamo ritenuto utile fornire una breve *check-list*, ossia una lista di controlli che, seppur nella loro genericità, debbono essere interpretati come altrettanti momenti di riflessione interna a cui sottoporre depliant, brochure e quant'altro prima di distribuirli al pubblico.



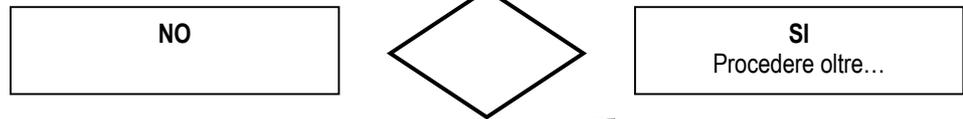
- 1) raccogliere in un unico raccoglitore tutta la documentazione riguardante quel certo modello di imbarcazione;
- 2) Esistono contraddizioni tra i differenti documenti ?
- 3) Esistono contraddizioni tra i documenti e quanto dichiarato in sede di certificazione "CE" ai sensi CE 25/94 ?
- 4) Esistono contraddizioni tra i documenti e quanto contenuto nel Manuale del proprietario ?

NO
Procedere oltre...

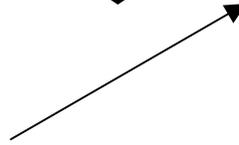


SI
Eliminare le contraddizioni

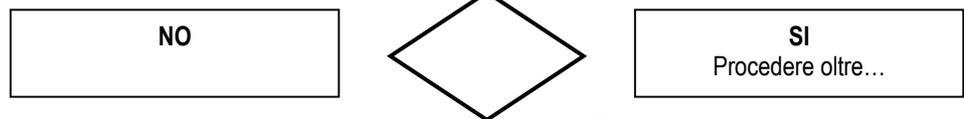
- 5) Esaminare la imbarcazione nella versione "base"
- 6) La descrizione della imbarcazione contenuta nei depliant, brochure, ecc... corrisponde, anche visivamente, alla imbarcazione nel modello "base" ?



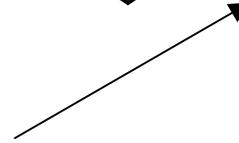
7) Nella documentazione è chiarito che la descrizione corrisponde ad un modello accessoriatato o customizzato ?



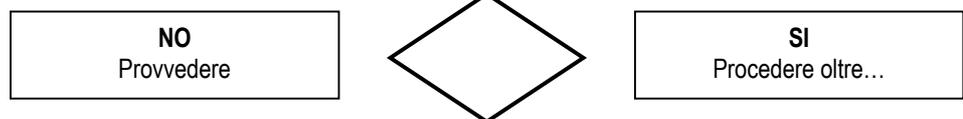
- 8) Nella documentazione sono indicate le condizioni nelle quali sono state rilevate le prestazioni ?



9) Indicare le condizioni nelle quali si è proceduto al rilevamento delle prestazioni



- 10) La documentazione contiene un riferimento "storico" al modello (ad es. modello 2003) ?
- 11) La documentazione ha un codice interno di revisione ?



- 12) Archiviare la documentazione relativa al modello ed all'anno ed inviarne copia all'Ufficio Tecnico, con richiesta di avviso laddove, durante l'anno, per motivi di produzione, cambino gli elementi descrittivi ivi contenuti.

Il manuale del proprietario

La direttiva CE 25/94, attuata con il D.Lgs. 14 agosto 1996 n. 436, ha dettato nuove regole per la qualità dei prodotti da utilizzare nella nautica da diporto: si occupa di definire i criteri di costruzione ed equipaggiamento delle imbarcazioni da diporto (con lunghezza dello scafo inferiore ai 24 metri), ispirandosi a concetti di sicurezza, salute, inquinamento e protezione del consumatore.

Parallelamente a quanto attuato con altre direttive, l'Unione Europea ha fissato i requisiti essenziali che le imbarcazioni da diporto devono possedere per essere commercializzate all'interno del mercato unico.

La marcatura "CE" apposta da un Organismo Notificato ha l'importante ruolo di attestare la sussistenza dei requisiti essenziali richiesti dalla norma e, in ultima analisi, garantisce l'acquirente circa il rispetto dei livelli di sicurezza sotesi.

L'articolo 2.5 dell'Allegato 1, impone al produttore di dotare la imbarcazione del cd. Manuale del Proprietario, cioè un documento, scritto nella lingua del paese di immissione sul mercato, contenente una serie di informazioni che, sinteticamente, possono essere indicate come segue:

- il nome del costruttore;
 - la categoria di progettazione;
 - la portata massima consigliata dal costruttore;
 - il numero di persone raccomandate dal fabbricante per il cui trasporto l'imbarcazione è stata concepita;
 - la portata massima consigliata dal costruttore (carburante, acqua, provviste, attrezzi vari e persone) per la quale l'imbarcazione è stata progettata;
 - la potenza massima nominale di tutti i motori;
 - le caratteristiche di manovra dell'imbarcazione con il motore più potente per il quale l'imbarcazione è progettata e costruita;
 - le informazioni relative al rischio di incendio;
-

- le informazioni relative al rischio di allagamento, oltre, ovviamente, al marchio “CE”.

Esula dall'economia della presente guida analizzare in dettaglio il contenuto del Manuale del Proprietario, rimandando allo scopo alla norma ISO 10240 espressamente richiamata dalla direttiva CE 25/94.

Ciò che, viceversa, ai nostri fini rileva, è il sottolineare che il Manuale del Proprietario, in quanto contenete dichiarazioni pubbliche del Costruttore della imbarcazione, assume un ruolo rilevante con riferimento alla valutazione di conformità del bene.

Se dovesse sussistere una discordanza tra quanto dichiarato nel Manuale del Proprietario e quanto dichiarato nella pubblicità o, peggio, con quanto effettivamente riscontrabile a bordo, ci potremmo trovare dinnanzi ad un vizio di non conformità della imbarcazione (ovviamente) originario, e, quindi suscettibile di legittimare una azione di garanzia da parte del cliente.

Nella pratica si trovano Manuali del Proprietario che analizzano dettagliatamente l'imbarcazione, mentre se ne trovano altri, specie per quanto riguarda le imbarcazioni più piccole, che si limitano a fornire le informazioni strettamente necessarie.

In entrambi i casi, a mente dello scrivente, la soluzione non è ottimale in quanto, se il fornire le informazioni essenziali riduce il rischio di contraddizioni tra quanto dichiarato e quanto realmente rappresentato sulla imbarcazione, dall'altro non fornisce al consumatore una informazione completa, vuoi per quanto riguarda i limiti di utilizzo della imbarcazione, l'uso consigliato della stessa e dei suoi componenti nonché per quanto riguarda le attività di manutenzione a cui il bene deve essere sottoposto, con il risultato che in caso di difettosità del bene sarà difficile poter contestare al cliente l'uso improprio o la cattiva manutenzione dello stesso.

Viceversa, i Manuali eccessivamente dettagliati, molto spesso, riportano informazioni non attuali in quanto non è semplice procedere costantemente al loro aggiornamento di pari passo con l'evoluzione della produzione; in questo caso non solo sussiste il rischio che vengano fornite spiegazioni e procedure datate, ma che le stesse possano essere potenzialmente errate o, peggio ancora, pericolose.

Bisogna ricordare che un Manuale del Proprietario ben articolato e costantemente aggiornato costituisce non solo una valida barriera contro le richieste di interventi in garanzia dipendenti da uso non corretto del bene o mancanza / non corretta manutenzione dello stesso, ma svolge anche un efficace compito di riduzione dei rischi da responsabilità civile prodotti, in quanto il fornire corrette informazioni ed opportuni *warnings* protegge il cantiere da azioni legali di risarcimento dei danni fisici subiti dall'utilizzatore sprovvisto.

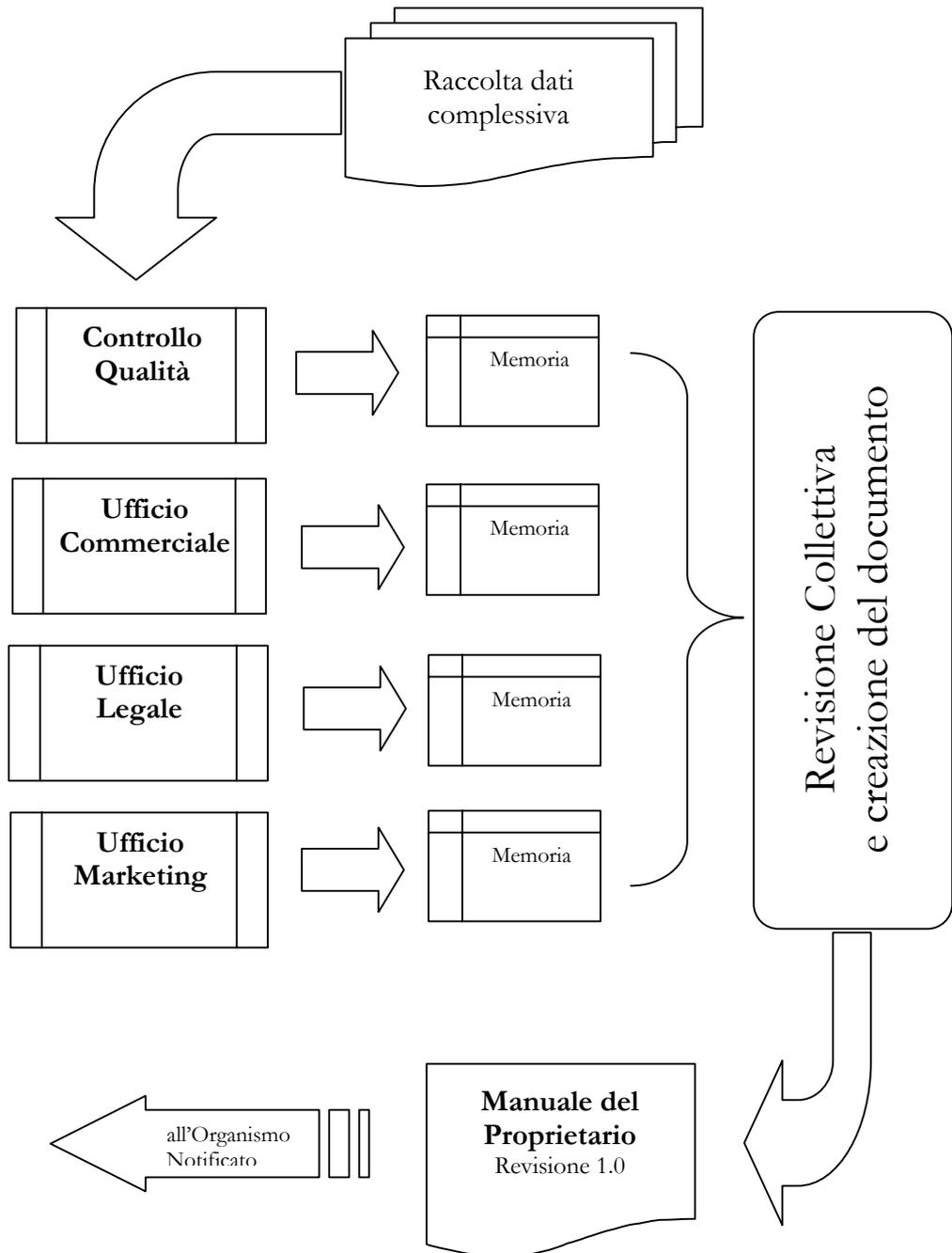
Per chiarire il processo di realizzazione di un Manuale del Proprietario “tipo” può essere utile esaminare la *flow chart* che segue:

a,b,c,d,
e, ..

Informazioni obbligatorie ai sensi della CE 94/25 – ISO 10240

f, g, h, i,, l,
m, n, o, p...

Informazioni aggiuntive dirette a fornire una completa informazione all'Utilizzatore, rilevanti sia dal punto di vista della garanzia che della protezione dalla RC Prodotti



Il libretto di garanzia

Come abbiamo visto, il Libretto di Garanzia non necessariamente integra una Garanzia Convenzionale, il che, in altri termini non significa che il Libretto di Garanzia debba necessariamente prevedere un incremento delle garanzie rispetto a quanto previsto dalla legge, né, tanto meno, che implichi assunzione diretta di responsabilità per il produttore.

Tutto dipende dal contenuto del Libretto e dall'uso che colui che lo realizza, tipicamente il produttore del bene, si propone.

1) Contenuto meramente informativo

Il Libretto riporta semplicemente i termini della garanzia di cui alla direttiva CE 99/44. Il suo scopo è quello di “giocare” sulla scarsa conoscenza della clientela e presentare la durata biennale della garanzia come una sorta di “merito commerciale” dell'impresa.

Esistono numerosi esempi in tal senso, specie nell'ambito della grande distribuzione, ma il valore giuridico di un tale libretto è nullo.

2) Contenuto informativo esteso

Il Libretto riporta non solo i termini della nuova disciplina della garanzia dei beni di consumo, ma fornisce anche utili elementi al consumatore in ordine a come comportarsi in caso di problemi con il bene, fornisce i numeri telefonici e gli indirizzi della rete di assistenza, ecc...

In questo caso il consumatore è tenuto a seguire le informazioni ricevute e, pertanto, in caso di vizio o difetto, dovrà attenersi a quanto ivi previsto con ovvio vantaggio per il rispetto della procedura di garanzia predisposta collateralmente dal produttore.

3) Contenuto informativo/protettivo

Il Libretto riporta quanto previsto al punto precedente ed in più indica specificatamente in quali casi la garanzia non opera, individuando i confini del corretto utilizzo del bene e fornendo informazioni in ordine ai tempi ed ai modi della manutenzione del prodotto (cd. Tagliandi).

In questo caso il Libretto assolve ad una rilevante funzione di protezione sia del produttore che del venditore, in quanto chiarisce quali comportamenti sono permessi e quali sono da evitarsi.

Presenta anche una serie di moduli che permettono di liberare il venditore da responsabilità per difetti di conformità apparenti nella fase di consegna ed, in caso di interventi successivi, all'atto della restituzione del bene.

In concorso con un buon Manuale del Proprietario offre al produttore ed al venditore la

maggior protezione possibile da responsabilità legali

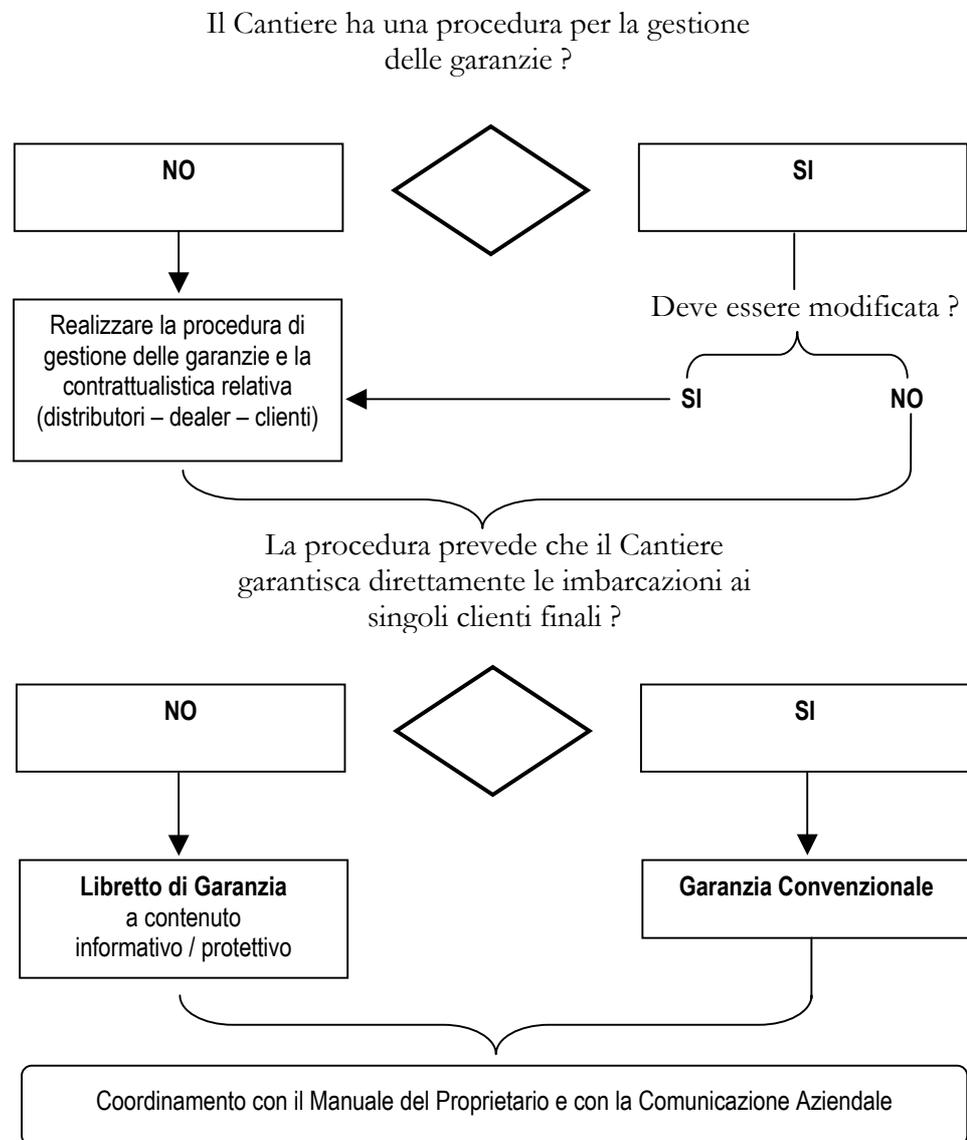
4) Estensione Convenzionale della Garanzia

Il Libretto si trasforma in una vera e propria dichiarazione di garanzia autonoma rispetto alla garanzia legale.

Il Produttore, o chi per lui, si accolla l'onere della estensione di garanzia, ma questo non incide sui termini della garanzia legale.

La garanzia convenzionale può costituire un efficace strumento di marketing, ma deve essere attentamente valutata per evitare sovrapposizioni negative con la garanzia legale e, soprattutto, eccessivi oneri all'impresa.

Vediamo quale è il processo decisionale che si pone a monte della decisione circa il contenuto del Libretto di Garanzia con riferimento ad un Cantiere "tipo"



Appendice

Alleghiamo per comodità del lettore il testo del decreto legislativo n.24 del 2 febbraio 2002 – Attuazione della direttiva 1999/44/CE su taluni aspetti della vendita e delle garanzie dei beni di consumo.

DECRETO LEGISLATIVO 2 febbraio 2002, n.24 (GU n. 57 del 8-3-2002- Suppl. Ordinario n.40)

Attuazione della direttiva 1999/44/CE su taluni aspetti della vendita e delle garanzie dei beni di consumo.

IL PRESIDENTE DELLA REPUBBLICA

Visti gli articoli 76 e 87 della Costituzione;

Vista la legge 29 dicembre 2000, n. 422 (legge comunitaria 2000), ed in particolare l'articolo 1, commi 1 e 3, e l'allegato B;

Vista la direttiva 1999/44/CE del Parlamento europeo e del Consiglio, del 25 maggio 1999, su taluni aspetti della vendita e delle garanzie dei beni di consumo;

Visto l'articolo 14 della legge 23 agosto 1988, n. 400;

Vista la preliminare deliberazione del Consiglio dei Ministri, adottata nella riunione del 21 novembre 2001;

Acquisiti i pareri delle competenti commissioni della Camera dei deputati e del Senato della Repubblica;

Vista la deliberazione del Consiglio dei Ministri, adottata nella riunione del 1 febbraio 2002;

Sulla proposta dei Ministri per le politiche comunitarie e delle attività produttive, di concerto con i Ministri degli affari esteri, della giustizia e dell'economia e delle finanze;

E m a n a

il seguente decreto legislativo:

Art. 1.

Disciplina della vendita dei beni di consumo

1. Dopo il paragrafo 1 della sezione II del capo I del titolo III del libro IV del codice civile e' inserito il seguente paragrafo:

"1-bis. - Della vendita dei beni di consumo.

1519-bis (Ambito di applicazione e definizioni)

Il presente paragrafo disciplina taluni aspetti dei contratti di vendita e delle garanzie concernenti i beni di consumo. A tali fini ai contratti di vendita sono equiparati i contratti di

permuta e di somministrazione nonché quelli di appalto, di opera e tutti gli altri contratti comunque finalizzati alla fornitura di beni di consumo da fabbricare o produrre.

Ai fini del presente paragrafo si intende per:

a) consumatore: qualsiasi persona fisica che, nei contratti di cui al comma primo, agisce per scopi estranei all'attività imprenditoriale o professionale eventualmente svolta;

b) beni di consumo: qualsiasi bene mobile, anche da assemblare, tranne:

- 1) i beni oggetto di vendita forzata o comunque venduti secondo altre modalità dalle autorità giudiziarie, anche mediante delega ai notai;*
- 2) l'acqua e il gas, quando non confezionati per la vendita in un volume delimitato o in quantità determinata;*
- 3) l'energia elettrica;*

c) venditore: qualsiasi persona fisica o giuridica pubblica o privata che, nell'esercizio della propria attività imprenditoriale o professionale, utilizza i contratti di cui al comma primo;

d) produttore: il fabbricante di un bene di consumo, l'importatore del bene di consumo nel territorio della Unione europea o qualsiasi altra persona che si presenta come produttore apponendo sul bene di consumo il suo nome, marchio o altro segno distintivo;

e) garanzia convenzionale ulteriore: qualsiasi impegno di un venditore o di un produttore, assunto nei confronti del consumatore senza costi supplementari, di rimborsare il prezzo pagato, sostituire, riparare, o intervenire altrimenti sul bene di consumo, qualora esso non corrisponda alle condizioni enunciate nella dichiarazione di garanzia o nella relativa pubblicità;

f) riparazione: nel caso di difetto di conformità, il ripristino del bene di consumo per renderlo conforme al contratto di vendita.

Le disposizioni del presente paragrafo si applicano alla vendita di beni di consumo usati, tenuto conto del tempo del pregresso utilizzo, limitatamente ai difetti non derivanti dall'uso normale della cosa.

1519-ter (Conformità al contratto).

Il venditore ha l'obbligo di consegnare al consumatore beni conformi al contratto di vendita.

Si presume che i beni di consumo siano conformi al contratto se, ove pertinenti, coesistono le seguenti circostanze:

- a) sono idonei all'uso al quale servono abitualmente beni dello stesso tipo;*
- b) sono conformi alla descrizione fatta dal venditore e possiedono le qualità del bene che il venditore ha presentato al consumatore come campione o modello;*
- c) presentano la qualità e le prestazioni abituali di un bene dello stesso tipo, che il consumatore può ragionevolmente aspettarsi, tenuto conto della natura del bene e, se del caso, delle dichiarazioni pubbliche sulle caratteristiche specifiche dei beni fatte al riguardo dal venditore, dal produttore o dal suo agente o rappresentante, in particolare nella pubblicità o sull'etichettatura;*
- d) sono altresì idonei all'uso particolare voluto dal consumatore e che sia stato da questi portato a conoscenza del venditore al momento della conclusione del contratto e che il venditore abbia accettato anche per fatti concludenti.*

Non vi è difetto di conformità se, al momento della conclusione del contratto, il consumatore era a conoscenza del difetto o non poteva ignorarlo con l'ordinaria diligenza o se il difetto di conformità deriva da istruzioni o materiali forniti dal consumatore.

Il venditore non è vincolato dalle dichiarazioni pubbliche di cui al comma secondo, lettera c), quando, in via anche alternativa, dimostra che:

- a) non era a conoscenza della dichiarazione e non poteva conoscerla con l'ordinaria diligenza;
- b) la dichiarazione è stata adeguatamente corretta entro il momento della conclusione del contratto in modo da essere conoscibile al consumatore;
- c) la decisione di acquistare il bene di consumo non è stata influenzata dalla dichiarazione.

Il difetto di conformità che deriva dall'imperfetta installazione del bene di consumo è equiparato al difetto di conformità del bene quando l'installazione è compresa nel contratto di vendita ed è stata effettuata dal venditore o sotto la sua responsabilità. Tale equiparazione si applica anche nel caso in cui il prodotto, concepito per essere installato dal consumatore, sia da questo installato in modo non corretto a causa di una carenza delle istruzioni di installazione.

1519-quater (Diritti del consumatore)

Il venditore è responsabile nei confronti del consumatore per qualsiasi difetto di conformità esistente al momento della consegna del bene.

In caso di difetto di conformità, il consumatore ha diritto al ripristino, senza spese, della conformità del bene mediante riparazione o sostituzione, a norma dei commi terzo, quarto, quinto e sesto, ovvero ad una riduzione adeguata del prezzo o alla risoluzione del contratto, conformemente ai commi settimo, ottavo e nono.

Il consumatore può chiedere, a sua scelta, al venditore di riparare il bene o di sostituirlo, senza spese in entrambi i casi, salvo che il rimedio richiesto sia oggettivamente impossibile o eccessivamente oneroso rispetto all'altro.

Ai fini di cui al comma terzo e' da considerare eccessivamente oneroso uno dei due rimedi se impone al venditore spese irragionevoli in confronto all'altro, tenendo conto:

- a) del valore che il bene avrebbe se non vi fosse difetto di conformità;
- b) dell'entità del difetto di conformità;
- c) dell'eventualità che il rimedio alternativo possa essere esperito senza notevoli inconvenienti per il consumatore.

Le riparazioni o le sostituzioni devono essere effettuate entro un congruo termine dalla richiesta e non devono arrecare notevoli inconvenienti al consumatore, tenendo conto della natura del bene e dello scopo per il quale il consumatore ha acquistato il bene.

Le spese di cui ai commi secondo e terzo si riferiscono ai costi indispensabili per rendere conformi i beni, in particolare modo con riferimento alle spese effettuate per la spedizione, per la mano d'opera e per i materiali.

Il consumatore può richiedere, a sua scelta, una congrua riduzione del prezzo o la risoluzione del contratto ove ricorra una delle seguenti situazioni:

- a) la riparazione e la sostituzione sono impossibili o eccessivamente onerose;
- b) il venditore non ha provveduto alla riparazione o alla sostituzione del bene entro il termine congruo di cui al comma sesto;
- c) la sostituzione o la riparazione precedentemente effettuata ha arrecato notevoli inconvenienti al consumatore.

Nel determinare l'importo della riduzione o la somma da restituire si tiene conto dell'uso del bene.

Dopo la denuncia del difetto di conformità, il venditore può offrire al consumatore qualsiasi altro rimedio disponibile, con i seguenti effetti:

- a) qualora il consumatore abbia già richiesto uno specifico rimedio, il venditore resta obbligato ad attuarlo, con le necessarie conseguenze in ordine alla decorrenza del

termine congruo di cui al comma sesto, salvo accettazione da parte del consumatore del rimedio alternativo proposto;

- b) qualora il consumatore non abbia già richiesto uno specifico rimedio, il consumatore deve accettare la proposta o respingerla scegliendo un altro rimedio ai sensi del presente articolo.*

Un difetto di conformità di lieve entità per il quale non è stato possibile o è eccessivamente oneroso esperire i rimedi della riparazione o della sostituzione, non dà diritto alla risoluzione del contratto.

1519-quinquies (Diritto di regresso)

Il venditore finale, quando è responsabile nei confronti del consumatore a causa di un difetto di conformità imputabile ad un'azione o ad un'omissione del produttore, di un precedente venditore della medesima catena contrattuale distributiva o di qualsiasi altro intermediario, ha diritto di regresso, salvo patto contrario o rinuncia, nei confronti del soggetto o dei soggetti responsabili facenti parte della suddetta catena distributiva.

Il venditore finale che abbia ottemperato ai rimedi esperiti dal consumatore, può agire, entro un anno dall'esecuzione della prestazione, in regresso nei confronti del soggetto o dei soggetti responsabili per ottenere la reintegrazione di quanto prestato.

1519-sexies (Termini)

Il venditore è responsabile, a norma dell'articolo 1519-quater, quando il difetto di conformità si manifesta entro il termine di due anni dalla consegna del bene.

Il consumatore decade dai diritti previsti dall'articolo 1519-quater, comma secondo, se non denuncia al venditore il difetto di conformità entro il termine di due mesi dalla data in cui ha scoperto il difetto. La denuncia non è necessaria se il venditore ha riconosciuto l'esistenza del difetto o l'ha occultato.

Salvo prova contraria, si presume che i difetti di conformità che si manifestano entro sei mesi dalla consegna del bene esistessero già a tale data, a meno che tale ipotesi sia incompatibile con la natura del bene o con la natura del difetto di conformità.

L'azione diretta a far valere i difetti non dolosamente occultati dal venditore si prescrive, in ogni caso, nel termine di ventisei mesi dalla consegna del bene; il consumatore, che sia convenuto per l'esecuzione del contratto, può tuttavia far valere sempre i diritti di cui all'articolo 1519-quater, comma secondo, purché il difetto di conformità sia stato denunciato entro due mesi dalla scoperta e prima della scadenza del termine di cui al periodo precedente.

1519-septies (Garanzia convenzionale)

La garanzia convenzionale vincola chi la offre secondo le modalità indicate nella dichiarazione di garanzia medesima o nella relativa pubblicità.

La garanzia deve, a cura di chi la offre, almeno indicare:

- a) la specificazione che il consumatore è titolare dei diritti previsti dal presente paragrafo e che la garanzia medesima lascia impregiudicati tali diritti;*
- b) in modo chiaro e comprensibile l'oggetto della garanzia e gli elementi essenziali necessari per farla valere, compresi la durata e l'estensione territoriale della garanzia, nonché il nome o la ditta e il domicilio o la sede di chi la offre.*

A richiesta del consumatore, la garanzia deve essere disponibile per iscritto o su altro supporto duraturo a lui accessibile.

La garanzia deve essere redatta in lingua italiana con caratteri non meno evidenti di quelli di eventuali altre lingue.

Una garanzia non rispondente ai requisiti di cui ai commi secondo, terzo e quarto rimane comunque valida e il consumatore puo' continuare ad avvalersene ed esigerne l'applicazione.

1519-octies (Carattere imperativo delle disposizioni)

E' nullo ogni patto, anteriore alla comunicazione al venditore del difetto di conformità, volto ad escludere o limitare, anche in modo indiretto, i diritti riconosciuti dal presente paragrafo.

La nullità puo' essere fatta valere solo dal consumatore e puo' essere rilevata d'ufficio dal giudice.

Nel caso di beni usati, le parti possono limitare la durata della responsabilità di cui all'articolo 1519-sexies, comma primo, ad un periodo di tempo in ogni caso non inferiore ad un anno.

E' nulla ogni clausola contrattuale che, prevedendo l'applicabilità al contratto di una legislazione di un paese extracomunitario, abbia l'effetto di privare il consumatore della protezione assicurata dal presente paragrafo, laddove il contratto presenti uno stretto collegamento con il territorio di uno Stato membro dell'Unione europea.

1519-nonies (Tutela in base ad altre disposizioni)

Le disposizioni del presente paragrafo non escludono ne' limitano i diritti che sono attribuiti al consumatore da altre norme dell'ordinamento giuridico".

Art. 2.

Norme transitorie

1. Le disposizioni di cui all'articolo 1 non si applicano alle vendite dei beni e ai contratti equiparati per i quali la consegna al consumatore sia avvenuta anteriormente alla data di entrata in vigore del presente decreto.

2. Fino al 30 giugno 2002, le disposizioni di cui all'articolo 1519-septies del codice civile, introdotto dall'articolo 1 del presente decreto, non si applicano ai prodotti immessi sul mercato prima della data di entrata in vigore del presente decreto.

Il presente decreto, munito del sigillo dello Stato, sarà inserito nella Raccolta ufficiale degli atti normativi della Repubblica italiana. E' fatto obbligo a chiunque spetti di osservarlo e di farlo osservare.

Dato a Roma, addì 2 febbraio 2002.
