

## CONTO VENDITA ED ART 62: CONTRATTO VALIDO O ELUSIONE DELLA NORMA?

Con l'entrata in vigore e la piena attuazione dell'art. 62 D.L. 1/2012, numerose Aziende del settore vinicolo si sono poste la questione della compatibilità del contratto di Conto Vendita (contratto estimatorio più correttamente) con la nuova normativa sui pagamenti. Questo contratto è disciplinato dal Codice Civile agli articoli 1556 e seguenti.

In cosa consiste?: “Con il contratto estimatorio una parte consegna una o più cose mobili all'altra e questa si obbliga a pagare il prezzo, salvo che restituisca le cose nel termine stabilito”.

In buona sostanza con questo tipo di contratto il produttore consegna al suo Cliente una fornitura di vini e il Cliente la pagherà quando l'avrà venduta, altrimenti potrà restituire la merce.

Gli elementi fondamentali del contratto estimatorio possono così sintetizzarsi:

- Consegna dei beni (bottiglie di vino);
- rendicontazione del venduto (cd. carico/scarico merci);
- restituzione dell'invenduto.

Lo strumento del contratto di Conto Vendita sembra, quindi, ben prestarsi per collocare i propri prodotti sul mercato senza molte preoccupazioni, anche relativamente ai termini di pagamento previsti dall'art. 62.

Considerata, poi, la rigidità del nuovo Art. 62 molti produttori e/o distributori hanno pensato di utilizzare tale strumento al fine di concedere termini di pagamento più ampi rispetto a quanto previsto dalla norma.

Occorre quindi chiedersi se il contratto estimatorio sia o meno utilizzabile e, in caso affermativo, entro quali limiti.

Con il contratto di conto vendita non si trasferisce la proprietà dei beni ma solo la materiale disposizione e, quindi:

- L'acquirente non sopporta il peso dell'invenduto
- Il venditore riesce a “sfruttare” termini di pagamento più lunghi rispetto all'art. 62.

In conclusione il contratto di conto vendita è certamente un valido strumento ma per essere tale deve rispettare **tassativamente delle regole**:

- compilazione dei documenti che accompagnano la merce (indicazioni nel Ddt);
- comunicazioni della merce di volta in volta venduta (termini precisi ed inderogabili);
- fatturazione del venduto (D.p.r. 633/72);
- restituzione dell'invenduto;
- perfezionamento della vendita e pagamento (termini di cui all'art. 62 D.L. 1/2012).

Un generico accordo fra le parti di cd. conto vendita che non rispettasse queste regole in modo tassativo sarebbe certamente elusivo delle regole dell'art. 62 e sottoporrebbe il produttore (ed anche il Cliente) a sanzioni configurabili nella cd. "concorrenza sleale". Inoltre un contratto di conto vendita potrà essere eventualmente una deroga, un'eccezione alla regola del contratto standard di fornitura. Quindi saranno difficilmente giustificabili plurimi e svariati contratti di conto vendita, pena la medesima sanzione della "concorrenza sleale".