

COSA DICE LA LEGGE

Come liberarsi della merce **ABBANDONATA**

■ Grazia Torrente - Alessandra Vignone

Quando un cliente inadempiente non ritira la merce la tentazione per l'operatore di "farsi giustizia da sé" è forte. Ma per evitare problemi e complicazioni è meglio chiarire alla stipula del contratto tutti gli aspetti legati al ritiro della merce e la procedura da adottare in caso di mancato rispetto degli obblighi contrattuali

L'operatore logistico si trova molto spesso in situazioni in cui i clienti, dopo aver usufruito del servizio di deposito offerto, non provvedono al ritiro della propria merce. La difficoltà

al contratto concluso e, pertanto, oltre a non liberare gli spazi occupati nel magazzino, non provveda altresì al pagamento dei corrispettivi dovuti.

In tali ipotesi, è evidente che la preoccupazione è maggiore quando la merce depositata sia alimentare o, comunque, deperibile o la sua conservazione richieda particolari cautele. Si comprendono tali preoccupazioni degli operatori, anche alla luce del fatto che la responsabilità cui sono sottoposti ai sensi di legge è particolarmente gravosa, poiché deriva da un'obbligazione di custodia. Per di più, nel caso di impresa di logistica, la legge pone a loro carico il rischio degli eventi anche incolpevoli, che rientrano nella loro sfera di organizzazione economica o costituiscono la manifestazione di un rischio tipico della



Non è sempre chiaro agli imprenditori che forniscono servizi di deposito come agire per liberarsi delle merci non ritirate, soprattutto quando il cliente è inadempiente. La soluzione più efficace è quella di inserire una clausola apposita nel contratto

sua attività (come ad es. l'incendio del magazzino). In molti contratti sono previste apposite clausole in cui, in applicazione dei menzionati principi in materia di responsabi-

lità, vengono indicati gli eventi specifici a carico del fornitore, come il deterioramento, distruzione o ammanchi.

Vendere la merce sì, ma con cautela

Stiamo riscontrando che fra gli imprenditori che forniscono servizi di deposito non vi è chiarezza in merito alle soluzioni da adottare per affrontare le problematiche descritte e alcuni hanno la tentazione di "farsi giustizia da sé", cercando di vendere la merce, al duplice fine di soddisfarsi su di essa e di liberare il proprio magazzino.

Tale pratica va posta in essere con attenzione. Infatti, da una parte, nel caso del deposito, il depositario vanta un diritto c.d. di ritenzione, ossia può trattenere la merce finché il debitore non adempia, ed, even-

tualmente, venderla per soddisfarsi con il ricavato. Dall'altra, però, per essere conforme ai principi dell'ordinamento, è necessario che l'eventuale vendita avvenga secondo le norme del codice civile e di procedura civile.

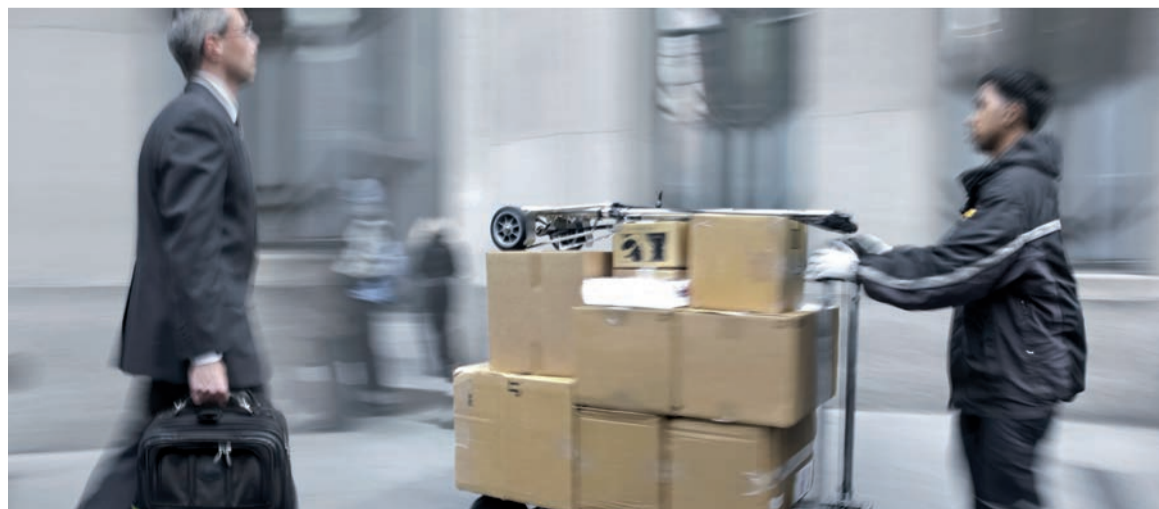
A tale proposito, la soluzione da noi consigliata è quella di inserire nei contratti un'apposita clausola che disciplini il caso in questione, sia qualora il contratto sia in corso, ma il cliente non effettui i pagamenti dovuti, sia nell'ipotesi in cui il rapporto sia cessato ma la merce non venga, comunque, ritirata.

L'importanza della clausola giusta

Detta clausola dovrebbe, a nostro parere, prevedere un termine per il ritiro, scaduto il quale, il depositario farà un'intimazione formale al

“Cosa può fare l'operatore logistico quando il cliente non paga e non ritira la merce?”

che viene a crearsi è aumentata qualora il cliente sia inadempiente



In mancanza di una clausola specifica il depositario può trattenere la merce del cliente debitore ed eventualmente venderla per soddisfarsi con il ricavato, ma la vendita deve avvenire secondo le norme del codice civile e di procedura civile



cliente di ricevere la merce secondo i requisiti di legge. Sugeriamo di contemplare anche il caso in cui l'offerta formale non venga accettata dal cliente o quest'ultimo non si presenti per ricevere la merce: in tali ipotesi il depositario potrà eseguire il deposito ai sensi del codice civile o potrà

farsi autorizzare nelle forme di legge alla vendita di tali beni. Quanto alle spese relative alla procedura descritta, sarà utile specificare che le medesime dovranno essere a carico del cliente inadempiente. Tale procedura è evidente che può non essere del tutto efficace, qualora vi sia il pericolo di perimento delle

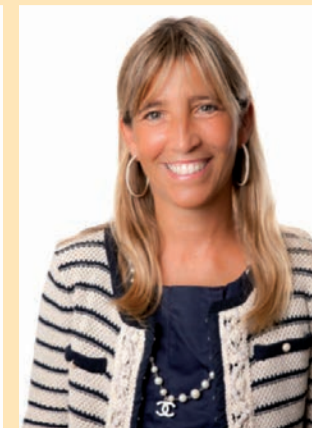
cose depositate. Per fronteggiare tale evenienza, una possibile soluzione contrattuale è quella di inserire nella clausola una dichiarazione del cliente che autorizzi la vendita a trattative private della merce medesima, senza ricorrere alle forme

di vendita previste dalla legge, che comportano, senz'altro, notevole dispendio di tempo e risorse. Così facendo, oltre a chiarire dall'inizio con i clienti gli aspetti fondamentali connessi al ritiro della merce e la procedura da adottare in caso di

mancato rispetto degli obblighi in questione, l'inserimento di apposite previsioni contrattuali consente di modulare la clausola a seconda delle proprie esigenze, scegliendo la formulazione che meglio si adatti alla propria casistica. ■

Le autrici: chi sono

Organizzazione ispirata ai modelli di stampo anglosassone e una solida preparazione tecnico-giuridica tipica della tradizione italiana, il tutto coniugato con una forte conoscenza del settore di business specifico del cliente. Questo l'approccio dello studio legale internazionale Torrente Vignone (con sedi a Milano, Monza e Savona) creato da Grazia Torrente e Alessandra Vignone dopo una lunga esperienza di lavoro in team presso un primario studio legale internazionale. Lo studio in particolare è specializzato nella redazione e negoziazione di contratti commerciali e internazionali per aziende tanto di piccole e medie dimensioni, quanto rappresentate da multinazionali operanti in Italia. Le professioniste forniscono assistenza alle aziende della grande distribuzione, ai fornitori di servizi di logistica, alle aziende di trasporto, prestando attività di consulenza giudiziale e stragiudiziale, anche in lingue inglese e francese. Sono inoltre mediatori presso ADR Center S.p.A. e docenti presso Assologistica; partecipano come relatrici a convegni e seminari presso Camere di Commercio e Unioni Industriali.



Grazia Torrente (a sinistra) e Alessandra Vignone, titolari dello studio legale internazionale Torrente - Vignone, specializzato nella redazione e negoziazione di contratti commerciali e internazionali

quando
l'affidabilità
è tutto...

EDIA EM Il piacere della guida



Facilità di manovre senza sforzo ... controllo totale
Il nostro ultimo modello elettrico ha impostato un nuovo standard per 'guidabilità' - il singolo fattore più importante della produttività.

Di che cosa ti puoi fidare... ...veramente?

In tutto il mondo dove il lavoro dipende da un carrello elevatore, la gente si affida alla Mitsubishi.

Facendo parte di un gruppo industriale con una tecnologia all'avanguardia, la Mitsubishi Forklift Trucks ha acquisito una reputazione leggendaria per l'affidabilità dei suoi prodotti.

Ogni carrello elevatore è costruito per continuare a lavorare

... giorno dopo giorno ...
anno dopo anno ...

qualunque sia il lavoro ...
qualunque siano le condizioni.

Dietro il carrello Mitsubishi c'è una rete di concessionari esperti e preparati. Con proposte interessanti come finanziamenti a tasso agevolato siamo qui per aiutarvi. Oggi e domani.

Per maggiori informazioni su EDIA EM visitate:
www.edia-mitsubishi.com



 **DEGROCAR**
insieme possiamo

Numero Verde 800 264 603

Oppure visita www.mitsubishicarrelli.com

Qualità | Affidabilità | Value For Money

 **MITSUBISHI**
FORKLIFT TRUCKS