

La disciplina  
della subfornitura  
nelle attività produttive

ESTRATTO DAL NUMERO 1/1999 DI BERGAMO ECONOMICA  
RIVISTA TRIMESTRALE DELLA CAMERA DI COMMERCIO I.A.A. DI BERGAMO

*Le finalità ed i limiti della legge n. 192  
in vigore dal 20 ottobre 1998*

## **L**a disciplina della subfornitura nelle attività produttive

Francesco Lanorte

*L'esame della legge varata per garantire la forza contrattuale delle piccole imprese mette in risalto elementi d'incertezza che potrebbero complicare il funzionamento del mercato. Vi è il rischio che si creino catene di prestanomi commerciali con il risultato di aumentare i costi finali*

L'economia bergamasca è caratterizzata dalla parcellizzazione della filiera produttiva, ossia dalla suddivisione tra numerose ditte delle attività che concorrono a formare il prodotto. In questo contesto le relazioni tra piccoli subfornitori e produttore finale hanno assunto caratteristiche assai peculiari, che dipendono da accordi orali basati sulla fiducia tra i proprietari delle aziende e dalla marcata flessibilità delle piccole imprese. Questa situazione permette alle aziende più grandi di ridurre i rischi dovuti alla variabilità delle fasi del mercato oltre che di approfittare delle capacità di perfezionamento artigianale della produzione da parte dei piccoli imprenditori. A questi aspetti fa da contrappeso il clima di incertezza sui pagamenti da parte dei grandi committenti che ha portato all'approvazione della Legge sulla subfornitura (L. 192/98), la quale ha lo scopo di fornire ai produttori più deboli un quadro legale che li protegga contro pretestuose dilazioni da parte dei debitori.

La legge sulla subfornitura si inserisce in un contesto economico e giuridico preesistente senza poterlo modificare; in ogni caso i principali motivi che hanno portato alla promulgazione di questa norma sono i seguenti:

- 1) La frammentazione dell'offerta (nel nostro Paese esistono 5 milioni di imprese, 3 volte rispetto agli USA) e la conseguente decapitalizzazione e debolezza negoziale delle piccole imprese nostrane (a) che dipendono dai fornitori e dai committenti che dominano i segmenti chiave della filiera produttiva (*bottle-necks*) o (b) che sminuzzano il valore aggiunto della produzione per mezzo di subforniture a catena (scatole cinesi);
- 2) La difficoltà di accesso al dovuto procedimento di legge, che piuttosto che costoso è lungo e quindi costituisce uno dei fattori extracontrattuali che modificano i termini di pagamento e quindi la solvibilità delle imprese.

La frammentazione delle unità produttive ne trasforma il ruolo da quello di imprese indipendenti a quello di reparti con autonomia amministrativa al servizio dei gruppi industriali/commerciali capofila che, al contrario, hanno capitalizzato le loro risorse nel controllo della distribuzione finale e della progettazione/sviluppo del prodotto.

La chiarezza e il buon senso codificati nel Codice Civile non sono in grado di cambiare tale situazione e la promulgazione di leggi puntuali o settoriali complica ulteriormente il quadro normativo e quindi allontana il comportamento aziendale dal rispetto della legge. In definitiva, la Legge sulla subfornitura vorrebbe offrire alle aziende più inefficienti delle condizioni contrattuali simili a quelle che spuntano le loro concorrenti più agguerrite, ri-

ducendo la flessibilità nella negoziazione del prezzo e dei termini di pagamento. Pertanto, se non cambiano i rapporti di forza tra piccoli subfornitori e grandi committenti/fornitori, il contenimento dei termini di pagamento entro un massimo di 60-90 giorni comporta la riduzione dei prezzi delle prestazioni fornite dal subfornitore. Si può quindi prevedere che questa legge avrà i seguenti effetti:

- 1) Mantenere in vita molte imprese senza futuro, che accettano condizioni capestro e servono ai grandi committenti/fornitori per obbligare i subfornitori più efficienti ad accettare margini di profitto minori (decapitalizzarsi).
- 2) Creare una catena di scatole cinesi commerciali (prestanomi) che permettono di allungare i termini di pagamento e aumentare il ruolo e il valore aggiunto corrisposto agli intermediari, ai legali e agli uffici pubblici coinvolti nelle controversie contrattuali (redistribuzione del reddito), con conseguente diminuzione della remunerazione dei produttori e aumento del costo per i consumatori.
- 3) Spostare all'estero una parte della subfornitura, anche per fare decollare gli investimenti franco-tedeschi nell'Europa orientale.
- 4) Aumentare la fatturazione in nero e quindi favorire una evasione di ulteriori obblighi di legge (per esempio, nel settore edile, quelli concernenti la sicurezza).

L'analisi della Legge mette in risalto ulteriori elementi di incertezza il cui scopo sembra essere quello di complicare il funzionamento del mercato, ai fini del mantenimento delle posizioni di rendita esistenti.

Più in generale, la legislazione economica nostrana riflette una settorializzazione della produzione che contrasta con l'integrazione dei consumi e delle tecnologie in atto a livello mondiale, tendenza quest'ultima che valorizza i cambi di ruolo e l'ibridazione tra gli attori della produzione.

## I requisiti di forma del contratto

L'art. 2082 del Codice Civile designa con il nome di *imprenditore* colui che esercita professionalmente un'attività economica organizzata al fine della produzione e dello scambio di beni o di servizi.

La Legge del 18.6.1998 n. 192 sulla Disciplina della subfornitura nelle attività produttive, pubblicata sulla Gazzetta Ufficiale n. 143 del 22.6.1998 ed entrata in vigore il 20.10.1998, stabilisce degli obblighi sostanziali che di forma per i *contratti* che l'*imprenditore* si impegna a effettuare per conto delle imprese committenti.

A questa legge sono soggetti pure i contratti di subfornitura stipulati dal subfornitore affidando ad altra impresa l'*esecuzione parziale* delle proprie prestazioni (art. 4 par. 3).

L'oggetto di tali contratti è limitato alla lavorazione su

prodotti semilavorati o su materie prime forniti dal committente (contoterzismo) e alla fornitura di prodotti o servizi da incorporare o da utilizzare nell'attività economica del committente o nella produzione di un bene complesso, secondo progetti esecutivi, conoscenze tecniche e tecnologiche, modelli o prototipi forniti dal committente. La legge esclude invece la fornitura di materie prime, di servizi di pubblica utilità e di beni strumentali non riconducibili ad attrezzature (ad esempio il *software*).

Il rapporto di subfornitura è nullo se non viene stipulato in forma scritta (fattispecie che comprende anche la comunicazione degli atti di consenso alla conclusione o alla modificazione dei contratti per fax o per altra via telematica); tale caso di nullità dà diritto al fornitore di farsi pagare le prestazioni già effettuate e al risarcimento delle spese sostenute in buona fede ai fini dell'esecuzione del contratto. Nel caso che il subfornitore non accetti per scritto la proposta inviata dal committente ma, senza aver richiesto la modificazione di alcuno degli elementi della proposta, inizi le lavorazioni o le forniture, il contratto si considera concluso per scritto (ricordiamo che secondo l'art. 1326 del Codice Civile il contratto è concluso al momento in cui *chi ha fatto la proposta ha conoscenza dell'accettazione dell'altra parte*).

In ogni caso le condizioni che stabiliscono, a favore di colui che le ha predisposte, limitazioni di responsabilità, facoltà di recedere dal contratto o di sospenderne l'esecuzione, ovvero sanciscono a carico dell'altro contraente decadenze, limitazioni alla facoltà di opporre eccezioni, restrizioni alla libertà contrattuale nei rapporti con terzi, tacita proroga o rinnovamento del contratto, clausole compromissorie o deroghe alla competenza dell'autorità giudiziaria, non hanno effetto se non sono specificamente approvate per scritto (art. 1341 del Codice Civile).

Nel caso di contratti a esecuzioni continuata o periodica, queste forme di comunicazione del committente al fornitore si applicano anche agli ordinativi relativi alle singole forniture. È pure obbligatoria la determinazione del prezzo dei beni o servizi oggetto del contratto, per cui in esso occorre specificare i requisiti specifici del bene o del servizio richiesti dal committente, mediante precise indicazioni che consentano l'individuazione delle caratteristiche costruttive e funzionali, o anche attraverso il richiamo a norme tecniche che, quando non siano di uso comune per il subfornitore o non siano oggetto di norme di legge o regolamenti, debbono essere allegate in copia il prezzo pattuito e i termini e le modalità di consegna, di collaudo e di pagamento.

## I termini di pagamento

I termini di pagamento, non possono eccedere i 60

giorni (che possono arrivare a 90, nel caso di accordi nazionali per settori e comparti specifici, sottoscritti presso il Ministero dell'Industria e nel caso di accordi territoriali sottoscritti presso la Camera di Commercio competente) dal momento della consegna del bene o dal momento della comunicazione dell'avvenuta esecuzione della prestazione, mentre gli eventuali sconti in caso di pagamento anticipato rispetto alla consegna devono essere fissati nel contratto.

Il committente che non rispetti i termini di pagamento deve al subfornitore, senza bisogno di costituzione in mora, interessi corrispondenti al Tasso Ufficiale di Sconto maggiorato del 5%, salvo pattuizione tra le parti di interessi moratori in misura superiore e salva la prova del danno ulteriore; inoltre se il ritardo eccede i 30 giorni dal termine convenuto, il committente incorre anche in una penale del 5% dell'importo per cui non ha rispettato i termini.

Il mancato pagamento nei termini pattuiti costituisce titolo per ottenere l'ingiunzione di pagamento provvisoriamente esecutiva, ai sensi degli art. 633 e seguenti del Codice di Procedura Civile. Modifiche e varianti significative, che comportino comunque incremento dei costi, apportate da parte del committente nel corso dell'esecuzione del rapporto di subfornitura, danno diritto a un adeguamento del prezzo a favore del subfornitore.

## L'affidamento ad altri

L'ulteriore subfornitura (da parte del subfornitore) che ecceda il 50% del valore di un contratto di subfornitura richiede l'autorizzazione del committente, salvo accordo tra le parti che specifichi una quantità maggiore; l'affidamento da parte del subfornitore delle proprie prestazioni ad altra impresa è nullo se non rispetta tale condizione.

I termini di pagamento di detto nuovo contratto non possono essere peggiorativi di quelli contenuti nel contratto di subfornitura principale (espressione ambigua, dato che non è chiaro a chi si riferisce). L'art. 5 della legge, nel definire le responsabilità del subfornitore, per il funzionamento e la qualità della parte o dell'assemblaggio da lui prodotti o del servizio fornito secondo le prescrizioni contrattuali, chiosa in modo impreciso quanto definito dal DPR 224/88 (sulla responsabilità civile del produttore per danno causato da prodotto difettoso), introducendo il requisito di eseguire forniture a regola d'arte al posto della loro più impegnativa corrispondenza alle *conoscenze scientifiche e tecniche*.

Nel caso in cui attrezzi e materiali forniti dal committente siano difettosi, il subfornitore si libera dalle sue responsabilità segnalandoli tempestivamente alla sua controparte; la quale è pure tenuta a sollevare le proprie contestazioni sull'esecuzione della subfornitura nel limite dei termini contrattuali, che comunque non pos-

sono derogare quelli più generali di legge (art. 5, par. 4). È nullo il patto che riservi a una delle parti di modificare in modo unilaterale le clausole contrattuali, mentre il committente può precisare, con preavviso e nei termini e nei limiti pattuiti, le quantità da produrre e i tempi di esecuzione; sono pure nulli il patto che attribuisce a una delle parti di un contratto ad esecuzione continua periodica la facoltà di recesso senza congruo preavviso e il patto con cui il subfornitore dispone a favore del committente e senza congruo corrispettivo, i diritti di privata industriale o intellettuale.

Nel caso in cui sia convenuto che il pagamento è successivo alla consegna del bene o alla comunicazione dell'avvenuta esecuzione della prestazione, il subfornitore può versare con cadenza trimestrale l'Imposta sul Valore Aggiunto (IVA) per le operazioni derivanti da contratti di subfornitura.

L'art. 9 della Legge ribadisce il divieto di abuso di dipendenza economica (ossia il fatto che una delle parti può determinare uno squilibrio di diritti e di obblighi nei rapporti commerciali che ha con un'altra impresa) nei confronti del cliente o del fornitore e la nullità del patto che lo sancisce; a tale fine va tenuto conto della possibilità per la parte che ha subito l'abuso di reperire sul mercato alternative soddisfacenti.

A questo proposito la legge fa l'esempio del rifiuto di vendere o di comprare, dell'imposizione di condizioni contrattuali ingiustificatamente gravose o discriminatorie e dell'interruzione arbitraria delle relazioni commerciali in atto; tale disposizione si sovrappone alla legge antitrust già esistente (L. 297/90).

Il principio del *buon padre di famiglia* a cui si richiama la legislazione nostrana - impostata sul paternalismo più che sulla dialettica tra le parti - determina l'obbligo per il committente di sottoporre le controversie relative alle contestazioni in merito all'esecuzione della subfornitura di cui all'art. 5, par. 4 a un tentativo di conciliazione presso la Camera di Commercio nel cui territorio ha sede il subfornitore.

La legge ricorda che, in assenza di conciliazione entro 30 giorni, si richiede che *entrambe le parti* siano d'accordo per rimettere la controversia alla Commissione arbitrale istituita presso la Camera di Commercio citata o in mancanza di tale Commissione a quella di un'altra Camera di Commercio, che è tenuta a concludere il procedimento arbitrale entro 60 giorni dal primo tentativo di conciliazione; chi non è interessato a questa procedura arbitrare, può sceglierne un'altra o rivolgersi al giudice.

La sovrapposizione tra questa legge e il dettato del Codice Civile e di altre norme la rende suscettibile di interpretazioni contrastanti, ossia non è detto che essa possa fare chiarezza nel mercato della subfornitura e comunque sulla sua applicazione prende l'incognita di interpretazioni divergenti da parte dei giudici e quindi dell'attesa del consolidamento di una giurisdizione univoca.