

ESTRATTO DA BORTOLOTTI, IL CONTRATTO INTERNAZIONALE, CEDAM 2012

7.3 LA CONVENZIONE DI VIENNA SULLA VENDITA INTERNAZIONALE

La disciplina della vendita internazionale introdotta dalla Convenzione di Vienna del 1980 rappresenta un esempio significativo di come si possano superare le «barriere giuridiche» tra Stati attraverso la predisposizione di norme uniformi in grado di sostituirsi, nei rapporti internazionali, alle norme degli ordinamenti interni. Infatti, con la Convenzione si è realizzata una vera e propria rivoluzione, consistente nella creazione di uno «spazio giuridico uniforme» in cui situare le vendite internazionali, superando gli ostacoli derivanti dalla frammentazione delle discipline nazionali.

7.3.1 Caratteristiche generali

La Convenzione detta una disciplina uniforme della vendita internazionale che viene a far parte del diritto interno dei paesi aderenti.

In altre parole, quando uno Stato aderisce alla Convenzione, esso viene a disporre di due normative sulla vendita: quella della Convenzione, applicabile alle vendite internazionali e quella applicabile alle vendite interne. Dal momento che i tutti gli Stati aderenti la normativa sulla vendita internazionale è la stessa, i contratti tra parti degli Stati aderenti saranno disciplinati dalle medesime norme e quindi sarà irrilevante (o, come vedremo meglio in seguito, meno rilevante) se si applichi la legge di uno o dell'altro paese.

Esempio 7-1 – Contratto tra esportatore francese e compratore cinese

Un esportatore francese vende dei profumi ad un acquirente cinese. Il contratto viene concluso attraverso uno scambio di fax, senza però indicare la legge applicabile.

Successivamente nasce una controversia tra le parti riguardo a pretesi difetti della merce, ed in particolare riguardo alla tempestività della denuncia dei vizi da parte del compratore.

La controversia andrà decisa in base al diritto francese o a quello cinese?

Dal momento che ambedue i paesi fanno parte della Convenzione di Vienna, si applicherà la legge uniforme sulla vendita internazionale e la questione della tempestività della denuncia dei vizi andrà decisa in base agli articoli 38-40 della Convenzione, indipendentemente dalla legge applicabile. Inoltre, l'applicazione di tali norme non darà luogo a particolari problemi essendo la stessa disponibile nelle lingue di ambedue i paesi¹ e ben conosciuta dagli specialisti di diritto commerciale internazionale dei rispettivi Stati.

L'esempio mostra quindi i vantaggi evidenti delle norme uniformi sulla vendita.

La Convenzione è in vigore in più di 70 paesi tra cui moltissimi paesi europei² (Austria, Belgio, Bulgaria, Repubblica ceca, Croazia, Danimarca, Estonia, Finlandia, Francia, Germania, Grecia, Jugoslavia, Italia, Lituania, Lussemburgo, Norvegia, Paesi Bassi, Polonia, Romania, Russia, Slovacchia, Slovenia, Spagna, Svezia, Svizzera, Ucraina, Ungheria), ed un numero non indifferente di Stati extraeuropei (come ad es., Argentina, Australia, Canada, Cina, Cile, Colombia, Corea, Cuba, Giappone, Libano, Messico, Nuova Zelanda, Stati Uniti, Turchia, Uruguay).

È però opportuno precisare sin d'ora che, anche nei rapporti tra paesi aderenti alla Convenzione, la situazione è meno semplice di quanto affermato in precedenza.

Infatti, non è del tutto corretto affermare che nei contratti tra parti di paesi aderenti alla Convenzione, è irrilevante decidere quale sia la legge applicabile al contratto. Come

¹ Infatti, esiste un testo ufficiale della Convenzione nelle sei lingue ufficiali dell'ONU (arabo, cinese, francese, inglese, spagnolo e russo), oltre a numerose altre lingue in cui il testo è stato tradotto in via non ufficiale.

² Fa eccezione il Regno Unito, probabilmente per timore che venga intaccato il vantaggio di cui dispongono gli avvocati locali con riferimento a controversie soggette al diritto inglese, assai frequenti a livello internazionale, grazie alla prassi, diffusa in molti settori, di scegliere tale legge come soluzione neutrale.

vedremo meglio in seguito, la legge uniforme disciplina unicamente il contratto di vendita in quanto tale, lasciando fuori dal proprio ambito di applicazione una serie di questioni ulteriori di carattere più generale, che rimangono sottoposte alla legge nazionale, come mostra l'esempio seguente.

Esempio 7-2 – Vendita di merci e clausola penale

Una società francese vendeva abiti prêt-à-porter della collezione «Kenzo» ad un acquirente belga.

Le condizioni generali del venditore stabilivano che in caso di annullamento dell'ordine da parte del compratore quest'ultimo avrebbe pagato una somma pari al:

- 30% del prezzo in caso di annullamento comunicato entro 15 giorni alla conferma d'ordine,
- 50% del prezzo in caso di annullamento comunicato entro 55 giorni alla conferma d'ordine, e
- 100% del prezzo in caso di annullamento comunicato oltre 45 giorni alla conferma d'ordine

Avendo il compratore annullato l'ordine dopo la scadenza dei 45 giorni, il venditore agiva in giudizio per il pagamento del 100% del prezzo. Il compratore obiettava che la previsione contrattuale invocata dal venditore costituiva una clausola penale, da considerarsi nulla in base al diritto belga.

La Corte d'appello di Anversa decideva che la clausola contrattuale, anche se formulata come clausola di risoluzione (in quanto permetteva la risoluzione del contratto contro pagamento di una somma determinata), doveva in realtà qualificarsi come clausola penale.

Il contratto era disciplinato dalla Convenzione di Vienna, ma siccome la disciplina della clausola penale non rientra sotto la Convenzione, la questione della validità ed efficacia di tale clausola andava decisa sulla base della legge nazionale applicabile.

Nel caso di specie la Corte riteneva applicabile la legge francese, che ammette le clausole penali ma consente al giudice di ridurne l'ammontare, e condannava la parte belga al pagamento di una somma pari al 50% del prezzo.

Corte d'Appello di Anversa (Belgio), 18 giugno 1009, *M.M. c. S.A.P.*, in www.law.kuleuven.ac.be/ipr/eng/cases/1996-06-18.html.

Il caso descritto sopra mostra come la Convenzione di Vienna non sia in grado di risolvere tutti i problemi che possono insorgere e come rimanga comunque importante sapere quale sia la legge nazionale applicabile al contratto.

Un altro aspetto da non sottovalutare riguarda l'interpretazione uniforme delle disposizioni della Convenzione.

Essendo la legge uniforme inserita nei vari ordinamenti giuridici nazionali, esiste il rischio che i giudici di diversi paesi interpretino le norme della legge uniforme in base ad orientamenti e criteri desunti dal loro sistema nazionale, con conseguente differenziazione della normativa uniforme da un paese all'altro.

Al fine di evitare questo rischio, l'art. 7 della Convenzione espressamente stabilisce che

«... nell'interpretare la Convenzione, si deve tener conto del suo carattere internazionale e della necessità di promuovere l'uniformità della sua applicazione».

Ciò significa che i giudici nazionali debbono, nell'interpretare la Convenzione, tener conto anche della giurisprudenza degli altri paesi. E, va detto che essi hanno mostrato negli ultimi anni un'apertura inaspettata in tale direzione, tendenza che è stata grandemente facilitata dalla disponibilità su Internet della giurisprudenza di moltissimi paesi.

In quest'ottica appaiono particolarmente interessanti la raccolta di *abstracts* dell'Uncitral³, le banche dati della Pace University⁴, CISG online⁵ e UNILEX⁶. Inoltre merita essere menzionato il commentario di giurisprudenza della Convenzione predisposto dall'Uncitral (Uncitral Case Law Digest)⁷ e la versione contenente casi aggiuntivi della Pace University (Uncitral Case Law Digest + added cases)⁸.

È quindi sbagliato credere che le norme uniformi sulla vendita siano vaghe ed imprevedibili a causa della mancanza di precedenti giurisprudenziali (come spesso affermato da coloro che non le conoscono e preferiscono ricorrere alla loro legge interna). Ciò poteva essere vero qualche anno fa, ma ora la situazione è cambiata grazie al grande numero di sentenze di

³ Si tratta della CLOUT (Case Law on Uncitral Texts), realizzata dall'Uncitral. I riassunti delle sentenze sono reperibili sul sito dell'Uncitral: www.uncitral.org.

⁴ www.cisg.law.pace.edu.

⁵ Consultabile sul sito www.cisg-online.ch.

⁶ Questa banca dati è consultabile su Internet, www.unilex.info.

⁷ www.uncitral.org/uncitral/en/case_law/digests/cisg.html.

⁸ www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/digest-cases-toc.html.

giudici di tutto il mondo, reperibili con estrema facilità sui siti indicati in precedenza.

7.3.2 Quando si applica la Convenzione?

Questo aspetto è disciplinato dall'art. I, comma primo, della Convenzione.

Art. 1, 1° comma, Convenzione di Vienna

La presente Convenzione si applica ai contratti di vendita di merci fra parti aventi la loro sede d'affari in Stati diversi:

- a) quando tali Stati sono Stati contraenti; oppure
- b) quando le norme di diritto internazionale privato portano all'applicazione della legge di uno Stato contraente.

Ciò significa che le norme della Convenzione trovano applicazione solo alle vendite internazionali, e cioè ai contratti tra parti aventi la sede d'affari in Stati diversi⁹. Contratti tra soggetti del medesimo Stato continuano quindi ad essere disciplinati dalla normativa interna sulla compravendita.

Quando gli Stati di entrambe le parti sono Stati contraenti, la legge uniforme si applica direttamente, senza che sia necessario ricorrere alle norme di diritto internazionale privato (se non per le materie non coperte dalla legge uniforme). Quando invece solo uno dei paesi è uno Stato contraente, la legge uniforme si applicherà se le norme di diritto internazionale privato portano ad individuare la legge di uno Stato contraente.

Un esempio può servire a chiarire meglio la questione.

Esempio 7-3 - Vendita di vino nel Regno Unito

Un produttore spagnolo vende il proprio sherry ad un importatore del Regno Unito, avente la propria sede d'affari a Londra. Il contratto nulla stabilisce in merito alla legge applicabile.

Quando l'importatore inizia una causa davanti al tribunale della sede del venditore spagnolo, lamentando dei difetti del prodotto, si presenta la questione di decidere quale sia la legge applicabile.

Dal momento che il Regno Unito non è uno Stato contraente della Convenzione di Vienna, il tribunale spagnolo dovrà determinare la legge applicabile in base alle proprie norme di diritto internazionale privato, conformemente all'art. I, 1° comma, lettera b) della Convenzione.

Nel caso di specie il tribunale spagnolo determinerà la legge applicabile in base all'art. 4, § 1, lettera a) del Regolamento Roma I (*supra*, § 2.5.3), che indica la legge del paese in cui il venditore ha la residenza abituale. Di conseguenza si applicherà la legge spagnola, e quindi la Convenzione di Vienna, avendo la Spagna aderito alla Convenzione.

Se però si fosse trattato di una vendita di whisky da una società inglese ad un importatore spagnolo, il giudice spagnolo avrebbe dovuto applicare la legge del venditore e quindi, non avendo il Regno Unito aderito alla Convenzione, la normativa interna inglese sulla vendita.

Infine, è importante sottolineare che la Convenzione si applicherà anche quando le parti scelgano di sottoporre in contratto alla legge di uno Stato contraente, sempreché non appaia che volevano applicare la legge interna di tale Stato in luogo della Convenzione¹⁰.

Esempio 7-4 - Vendita di salsa di soia in Portogallo

Un produttore vietnamita di salsa di soia, conclude un contratto di vendita con un importatore portoghese.

Il contratto prevede espressamente che eventuali controversie verranno decise mediante arbitrato secondo il Regolamento del Centro arbitrale della Camera Federale Economica di Vienna e che la legge applicabile sarà quella austriaca.

Dal momento che l'Austria è parte della Convenzione di Vienna, questa sarà applicabile al contratto, nonostante nessuna delle due parti appartenga ad un paese contraente.

Le parti possono anche scegliere espressamente la Convenzione di Vienna come legge

⁹ Con la sola eccezione del caso in cui tale situazione non risulti dal contratto né da altri elementi, (art. I, 2° comma). Si tratta però di casi del tutto marginali, considerando che ben difficilmente l'appartenenza di una parte ad un paese straniero non sarà rilevabile dall'altra.

¹⁰ Quest'ultima ipotesi potrebbe verificarsi, ad es., nel caso in cui le parti si riferiscano espressamente a disposizioni specifiche della legge scelta facenti parte della normativa interna sulla vendita. Tuttavia, se nel corso di un processo le parti si riferiscono alle norme interne, prima di essersi rese conto che si applicava la Convenzione di Vienna, ciò non comporterà una scelta della normativa interna in luogo della legge uniforme: Trib. Vigevano, 12 luglio 2000, *Soc. Rheinland Versicherungen c. Srl Atlarex*, in *Giur. it.*, 2001, p. 280 ss.

applicabile. Questa soluzione è stata adottata per il modello di contratto di vendita internazionale della CCI che stabilisce quanto segue:

Clausola 7-1
Art. 1.2 del modello di contratto di vendita internazionale della CCI

Qualsiasi questione riguardante il presente contratto che non sia espressamente o implicitamente risolta dalle disposizioni del contratto stesso (e cioè dalle presenti Condizioni Generali o da eventuali condizioni speciali convenute dalle parti) sarà disciplinata:

- A. dalla Convenzione delle Nazioni Unite sui Contratti di Vendita Internazionale di Merci (Convenzione di Vienna del 1980, qui di seguito indicata come CVIM), e
- B. nella misura in cui tali questioni non siano coperte dalla CVIM, dalla legge del paese in cui il Venditore ha la propria sede d'affari.

Questa soluzione ha il vantaggio di assicurare che il contratto sarà in ogni caso disciplinato dalla Convenzione invece che da una legge nazionale, anche quando la legge uniforme non sarebbe applicabile. Tuttavia, in questo caso è opportuno concordare espressamente la legge nazionale che disciplinerà le questioni non coperte dalla Convenzione, come prevede, appunto, la clausola citata.

7.3.3 È opportuno escludere l'applicazione della Convenzione?

Le parti sono libere di escludere l'applicazione della Convenzione, scegliendo di sottoporre il contratto ad una legge diversa (ad es. la legislazione «interna» dello Stato di una delle parti). Così, si potrà ad esempio stabilire quanto segue:

Clausola 7-2
Sottoposizione del contratto alla legge italiana (interna) sulla vendita

Il presente contratto è sottoposto alla legge italiana, con espressa esclusione della Convenzione del 1980 sulla vendita internazionale di merci.

Questa possibilità è espressamente ammessa dall'art. 6 della Convenzione, che consente alle parti di escluderne l'applicazione.

Si tratta però di una soluzione da sconsigliare, nonostante l'opinione contraria, diffusa soprattutto tra i giuristi di impresa, secondo cui la disciplina della Convenzione avrebbe una serie di controindicazioni rispetto a quella della legge interna.

Purtroppo è frequente vedere contratti tedeschi, francesi, statunitensi, ecc., contenenti l'espressa esclusione della Convenzione di Vienna e la sottoposizione del contratto alla propria legge nazionale (interna). In molti casi questa scelta viene fatta per pura imitazione di ciò che fanno i concorrenti, ma anche quando i suoi sostenitori cercano di giustificarla, gli argomenti addotti appaiono essere tutt'altro che convincenti.

L'argomento principe è che le norme interne sarebbero migliori, che difenderebbero meglio gli interessi della parte e che darebbero maggiore prevedibilità, grazie ad una maggiore elaborazione giurisprudenziale e dottrina delle stesse.

Queste critiche vengono quasi sempre fatte da chi conosce solo la propria normativa interna ed ha timore di confrontarsi con una disciplina diversa da quella sulla quale si è formato. A questo proposito va ribadito che la legge uniforme è costituita da un sistema di norme chiare ed equilibrate, che inoltre tengono conto di una serie di esigenze specifiche del commercio internazionale, normalmente non considerate dalle legislazioni interne. È vero che vi sono disposizioni che lasciano ampi spazi all'interpretazione¹¹, ma grazie all'affermarsi di una giurisprudenza internazionale sempre più diffusa, tali spazi si stanno sensibilmente riducendo.

In ogni modo, anche ammettendo che in certi casi la normativa interna possa essere più adatta alle esigenze dell'esportatore (ma ciò non sembra essere il caso per quella italiana), resta il fatto che spesso l'alternativa per chi negozia il contratto non è tra la Convenzione e la propria legge interna, ma tra la Convenzione e la legge interna di un paese straniero. Ed in questo caso sarà decisivo il vantaggio costituito dalla possibilità di ricorrere ad una normativa equilibrata e adatta alle esigenze del commercio internazionale, come quella della Convenzione di Vienna, di cui è facile accertare i contenuti ed i precedenti giurisprudenziali.

¹¹ Come il ricorso frequentissimo al criterio di ragionevolezza, e più in generale a nozioni molto elastiche per determinare l'estensione degli obblighi delle parti.

7.3.4 Clausole di scelta della legge applicabile e Convenzione di Vienna

Abbiamo visto (*supra*, § 7.3.1) che, anche nei casi in cui la Convenzione si applica automaticamente, in quanto ambedue le parti appartengono a Stati contraenti, è comunque importante determinare la legge applicabile al contratto, in quanto sarà questa a disciplinare tutte le questioni non coperte dalla legge uniforme.

Se la parte appartenente ad uno Stato contraente (come l'Italia) pattuisce con l'altra una clausola che sottopone il contratto alla legge italiana, ciò comporterà l'applicazione della Convenzione e della legge italiana per gli aspetti non coperti dalla Convenzione.

Si può però raggiungere il medesimo risultato con una clausola che prenda le mosse dalla Convenzione di Vienna, come la seguente:

Clausola 7-3 - Scelta della Convenzione di Vienna e della legge italiana

Il presente contratto di compravendita è disciplinato dalla Convenzione delle Nazioni Unite sui contratti di vendita internazionale di merci (Convenzione di Vienna dell'11 aprile 1980) e, per le questioni non rientranti sotto la Convenzione, dalla legge italiana.

Una clausola di questo tipo potrà essere più facile da accettare per la controparte, in quanto pone l'accento sulla normativa uniforme della Convenzione, nonostante il risultato finale sia uguale ad una semplice clausola di scelta della legge italiana.

Una soluzione ancora più neutrale potrà essere quella di sottoporre le questioni non rientranti sotto la Convenzione alla *lex mercatoria* o principi generali del diritto, se del caso in abbinamento con i Principi Unidroit, come nella clausola seguente.

Clausola 7-4 - Scelta della Convenzione di Vienna e principi generali

Il presente contratto di compravendita è disciplinato dalla Convenzione delle Nazioni Unite sui contratti di vendita internazionale di merci (Convenzione di Vienna dell'11 aprile 1980) e, per le questioni non rientranti sotto la Convenzione, dai principi di diritto generalmente riconosciuti nel commercio internazionale come applicabili ai contratti internazionali di vendita insieme ai Principi Unidroit sui contratti commerciali internazionali (con esclusione degli articoli 2.20, 3.10 e 6.2.1-6.2.3 degli stessi).

7.3.5 La disciplina della vendita nella Convenzione di Vienna

Il contratto di vendita è un contratto complesso, frutto di elaborazione millenaria, che per di più deve poter coprire situazioni estremamente differenziate a seconda dei prodotti oggetto della compravendita.

Anche la Convenzione di Vienna tiene conto di questa complessità attraverso un testo di più di cento articoli.

Volendo riassumere i suoi contenuti in poche pagine, dovremo limitarci a qualche accenno ad alcuni degli aspetti di maggiore importanza pratica, senza alcuna pretesa di completezza.

7.3.5.1 Contratti rientranti (o meno) sotto la Convenzione

La Convenzione esclude anzitutto dal proprio ambito di applicazione una serie di situazioni, abbastanza particolari, elencate all'art. 2 (vendite all'asta, di navi, di energia elettrica, ecc.) che non interessano in questa sede.

È invece importante la disciplina, contenuta nell'art. 3, riguardante alcune situazioni di confine tra vendita ed appalto, come i contratti relativi a prodotti da fabbricare, nonché i contratti che comprendono anche una prestazione di servizi.

Quanto alla prima ipotesi, l'art. 3, 1° comma, stabilisce che i contratti aventi per oggetto la fornitura di merce da fabbricare o produrre, sono da considerarsi vendite, a meno che la parte che ordina la merce non debba fornire una parte sostanziale dei materiali necessari per tale fabbricazione o produzione. Ciò comporta una sensibile differenza rispetto alla disciplina «interna», considerando che la nostra giurisprudenza tende piuttosto a qualificare queste ipotesi come appalto¹². Nel contesto della Convenzione, quindi, i contratti aventi per

¹² Infatti, solo in presenza di modifiche minori rispetto al prodotto *standard* la nostra giurisprudenza ravvisa una vendita di cosa futura, mentre, se le modifiche comportano una diversità di prodotto o un cambiamento dei mezzi di produzione rispetto alla produzione in serie, il contratto viene qualificato come appalto. Cfr. ad es. Cass. 8 settembre 1994, n. 7697, *Ceramica Genova S.p.a. c. Astori prefabbricati S.p.a.*, in *Nuova giur. civ. comm.*, 1995, I, 999.

oggetto prodotti realizzati appositamente per un determinato cliente¹³ andranno considerati come vere e proprie vendite, con la sola eccezione del caso in cui il compratore fornisca una parte sostanziale delle materie prime.

Quanto alla seconda ipotesi, essa riguarda principalmente i casi in cui il venditore debba fornire, insieme alla merce, prestazioni di manodopera o servizi (ad es. montaggio, assistenza tecnica). Anche qui si prevede espressamente l'applicabilità della Convenzione purché tali prestazioni di servizi non costituiscano la parte preponderante degli obblighi del fornitore: così, ad es. è stata qualificata come vendita la fornitura di un *hangar* d'occasione comprensiva dello smontaggio dello stesso¹⁴.

7.3.5.2 La forma del contratto

L'art. 11 stabilisce espressamente che il contratto di vendita non necessita della forma scritta. È da ritenersi che il principio della libertà di forma affermato nella disposizione citata prevalga sull'art. 1341 del codice civile che prevede la specifica approvazione scritta (doppia firma) delle clausole vessatorie contenute in condizioni generali, come anche su eventuali norme che vietano o limitano la prova orale dei contratti scritti¹⁵.

L'art. 12, però, prevede la possibilità, per gli Stati che richiedono la forma scritta, di non applicare - in seguito a riserva ai sensi dell'art. 96 - il principio della libertà di forma. Di questa possibilità hanno fatto uso Argentina, Bielorussia, Cina, Cile, Ucraina, Ungheria e URSS. Ciò non significa però che i contratti con parti di tali paesi debbano necessariamente rispettare la forma scritta, ma solo che, ove si applichi la legge del paese in questione, la forma scritta dovrà essere rispettata, in deroga al principio dell'art. 11¹⁶.

L'art. 13 della Convenzione equipara espressamente il telegrafo ed il telex alla forma scritta. Nulla è detto a proposito del telefax: però la *ratio* della norma (chiarire il carattere scritto di documenti non muniti di firma autografa, come appunto il telegramma ed il telex) porta a ritenere che il telefax risponda a maggior ragione ai requisiti della forma scritta.

7.3.5.3 Gli obblighi del venditore: la disciplina dei difetti di conformità

I principali obblighi del venditore sono i seguenti:

- 1) consegnare merce conforme al contratto, e cioè
 - corrispondente alle caratteristiche pattuite e priva di difetti: artt. 35-40) e
 - libera da diritti o pretese di terzi (artt. 41 e 42),
- 2) nel luogo ed alla data pattuiti (artt. 31 e 32),
- 3) consegnare i documenti relativi alla merce (art. 34) e
- 4) trasferire la proprietà della merce (art. 30).

Limitaremo la nostra attenzione all'obbligo di consegnare merce priva di difetti di conformità, che costituisce il motivo più frequente di controversia.

L'art. 35 fissa due criteri per valutare il rispetto del requisito in esame: da un lato quello della conformità a quanto convenuto tra le parti e, nella misura in cui tale accordo manchi, una serie di criteri sussidiari.

Art. 35, 1° e 2° comma, della Convenzione di Vienna

¹³ Ad es. scarpe prodotte su disegno del cliente: Oberlandesgericht Frankfurt, 17 settembre 1991, in *RIW*, 1991, p. 950; oppure vendita e montaggio di una linea di produzione: sent. arb. CCI 7660/94, in *ICC ICarb. Bull.*, nov. 1995, p. 68 ss.

¹⁴ Corte d'Appello di Grenoble, 26 aprile 1995, *Marques Roque Joachim c. La Sarl Holding Rivière*, in *www.unilex.info*. Nel caso di specie il valore della prestazione di servizi costituiva circa il 25% del prezzo totale. V. anche sent. arb. CCI 7153/92, in *JDI*, 1992, p. 1006 ss., in cui è stato qualificato come vendita un contratto relativo alla fornitura e montaggio di materiale per la costruzione di un albergo.

¹⁵ In senso contrario v. però U.S. Court of Appeal, Fifth Circuit, 15 giugno 1993, *Beijing Metals & Minerals Import-Export Corporation c. American Business Center Inc. et al.*, in *www.unilex.info*, che ha ritenuto applicabile la norma statale sulla *parol evidence* che vieta la prova per testimoni di contratti verbali, ritenendo irrilevante, sotto tale profilo, la questione di sapere se fosse applicabile nel caso di specie la Convenzione di Vienna. Ammette invece la prova orale U.S. District Court S.D., New York, 6 aprile 1998, *Calzaturificio Claudia snc c. Olivieri Footwear Ltd*, in *www.unilex.info*.

¹⁶ Metropolitan Court of Budapest, 24 marzo 1992, in *www.unilex.info* (nel caso di specie è stato considerato applicabile il diritto tedesco, con conseguente irrilevanza dei requisiti di forma stabiliti dalla legge ungherese).

1. Il venditore è tenuto a consegnare merce che sia conforme per quantità, qualità e tipo a quanto previsto dal contratto e che sia confezionata o imballata nel modo stabilito dal contratto.
2. Salvo diverso accordo tra le parti, non è conforme al contratto la merce che:
 - a) non è idonea all'uso cui viene destinata normalmente merce dello stesso tipo;
 - b) non è idonea ad un uso particolare espressamente o implicitamente portato a conoscenza del venditore al momento della conclusione del contratto, salvo che le circostanze indichino che il compratore non aveva fatto affidamento sulla competenza o sul giudizio del venditore, o che non era da parte sua ragionevole farlo;
 - c) non possiede le qualità di merce che il venditore ha sottoposto al compratore come campione o modello;
 - d) non è imballata o confezionata secondo i criteri usuali per merce dello stesso tipo ovvero, in assenza di criteri usuali, in maniera adatta a conservarla e proteggerla.

Quanto al primo criterio, l'art. 35(1), stabilisce che la merce dev'essere conforme per quantità, qualità e tipo a quanto previsto nel contratto.

Il secondo comma dell'art. 35 prevede poi una serie di criteri sussidiari, applicabili ad aspetti che normalmente non vengono specificati espressamente dalle parti (come, ad es. che un'automobile dev'essere in grado di circolare o che un tessuto deve corrispondere all'eventuale campione sottoposto dal venditore al compratore).

Nei casi in cui determinate caratteristiche o specifiche dei prodotti siano state espressamente concordate, non vi saranno di regola dubbi sulla mancanza di conformità dei prodotti che non rispondano ai requisiti pattuiti¹⁷.

Quando invece tali caratteristiche non siano state definite in modo chiaro, vi sarà spazio per l'applicazione dei criteri sussidiari previsti al secondo comma della norma.

Tra questi appare particolarmente critico per il venditore quello dell'idoneità all'uso portato a sua conoscenza, anche implicitamente, dal compratore che può comportare un allargamento, talvolta imprevedibile, delle sue responsabilità.

Ma anche la norma secondo cui i prodotti debbono essere idonei all'uso cui viene normalmente destinata merce dello stesso tipo può far sì che il venditore sia tenuto a rispettare caratteristiche non concordate espressamente: un aspetto particolarmente critico è quello di decidere se la merce debba corrispondere a particolari prescrizioni vigenti nel paese del compratore.

Un precedente particolarmente importante in materia è quello relativo al caso delle cozze neozelandesi, deciso dal Bundesgerichtshof tedesco nel 1995.

Esempio 7-5 - Vendita di cozze neozelandesi

Un venditore svizzero aveva fornito ad un compratore tedesco delle cozze della Nuova Zelanda che vennero dichiarate non totalmente sicure a causa della percentuale di cadmio che contenevano, percentuale superiore ai livelli raccomandati dalle autorità tedesche.

Il compratore eccepiva la non conformità della merce, ma il Bundesgerichtshof decideva che i prodotti dovevano considerarsi conformi (in quanto idonei all'uso a cui tali prodotti vengono normalmente destinati), non essendo il venditore tenuto a rispettare eventuali prescrizioni di diritto pubblico del paese del compratore se non in casi eccezionali, e cioè, più precisamente, quando:

- (i) le medesime prescrizioni sussistano nel paese del venditore, oppure
- (ii) quando il compratore abbia attirato l'attenzione del venditore sulla loro esistenza, o
- (iii) quando il venditore conosceva o doveva conoscere tali norme¹⁸.

Bundesgerichtshof, 8 marzo 1995, in *IPRax*, 1996, p. 29 ss.

Successive disposizioni disciplinano le modalità per la denuncia dei vizi, fissando termini

¹⁷ Così, ad es., è stato deciso che fosse non conforme del carbone avente una percentuale di materiale volatile del 20,4% invece del 32% pattuito (sent. arb. CCI 8740/1996, in *ICC ICArb. Bull.*, 2/2000, p. 63 ss.) oppure della plastica per persiane contenente l'additivo necessario per proteggere dal sole in percentuale inferiore al necessario (Landgericht Paderborn, 25 luglio 1996, in *www.unilex.info*).

¹⁸ Quanto alla rilevanza della conoscenza del venditore della normativa del paese del compratore, è interessante menzionare un caso deciso da un tribunale arbitrale statunitense, poi confermato da una Corte di tale paese (U.S. District Court, E.D., Louisiana, 17 maggio 1999, *Medical Marketing International, Inc. c. Internazionale Medico Scientifica s.r.l.*, in *www.unilex.info*). Nel caso di specie una società italiana aveva venduto negli Stati Uniti un'unità di mammografia, poi sequestrata dalla U.S. Food and Drug Administration per mancato rispetto delle procedure amministrative vigenti. Il venditore sosteneva di non essere tenuto al rispetto della normativa statunitense, invocando a sentenza delle cozze neozelandesi. Gli arbitri, invece, decidevano – sulla base della medesima sentenza – che il venditore avrebbe dovuto conoscere la normativa statunitense e la District Court confermava.

entro i quali il compratore è tenuto a procedervi.

Art. 39 della Convenzione di Vienna

1. Il compratore perde il diritto di far valere un difetto di conformità della merce se non lo denuncia al venditore, precisandone la natura, entro un termine ragionevole a partire dal momento in cui l'ha scoperto o avrebbe dovuto scoprirlo.
2. In ogni caso, il compratore perde il diritto di far valere il difetto di conformità se non lo denuncia al venditore al più tardi entro due anni dalla data in cui la merce gli fu effettivamente consegnata, a meno che tale scadenza non sia incompatibile con la durata di una garanzia contrattuale.

Questa norma impone al compratore di denunciare eventuali difetti di conformità, precisandone la natura, entro un termine ragionevole dal momento in cui li ha scoperti, o avrebbe dovuto scoprirli, e comunque entro un termine massimo di due anni dalla consegna (art. 39(2)).

Considerando che il compratore è tenuto ad esaminare la merce nel termine più breve possibile, avuto riguardo alle circostanze (art. 38), il termine per la denuncia decorre:

- dalla consegna della merce quando si tratti di vizi apparenti, che il compratore avrebbe dovuto scoprire se avesse esaminato la merce¹⁹ e
- dalla scoperta del difetto nel caso di vizi occulti.

Il meccanismo in questione, del resto comune alla maggior parte delle leggi sulla vendita, ha la funzione di garantire un rapido accertamento dei fatti (onde impedire, tra l'altro, che con il passare del tempo risulti difficile risalire alle cause del difetto) e di contrastare eccezioni pretestuose del compratore, che tenderanno ad essere tardive e generiche proprio per mascherare la loro inconsistenza. Sotto questo profilo va notato come la giurisprudenza tenda ad assumere un atteggiamento rigido, rifiutando di considerare efficaci denunce generiche che non indichino con precisione i difetti lamentati²⁰ o che non individuino gli esemplari difettosi²¹ o la cui comunicazione non risulti sufficientemente provata²².

Tra i casi esaminati dai giudici italiani merita citare una sentenza del Tribunale di Vigevano²³ in cui è stato ritenuto, alla luce della giurisprudenza di diversi paesi europei, che la denuncia effettuata quattro mesi dopo la scoperta del difetto di conformità doveva ritenersi tardiva, e che la denuncia indicante che i beni «avevano causato problemi» non era sufficientemente specifica. La sentenza citata enuncia inoltre un ulteriore principio di notevole interesse, e cioè che il compratore che abbia alienato tutta la merce oggetto di contestazione (eliminando la possibilità di un controllo dei pretesi difetti) perde la possibilità di far valere eventuali vizi.

7.3.5.4 Rimedi del compratore in caso di inadempimento del venditore

In caso di inadempimento del venditore (ad es. consegna ritardata, consegna di merci difettose, ecc.), la Convenzione riconosce al compratore i seguenti rimedi:

(i) Richiesta di adempimento

Il compratore può, purché non abbia fatto ricorso ad un rimedio incompatibile, chiedere l'adempimento delle prestazioni non eseguite (ad es. completamento della fornitura,

¹⁹ Ad es. quando si tratti di capi d'abbigliamento forniti in taglie diverse da quelle ordinate (Trib. Cuneo, 31 gennaio 1996, *Sport D'Hiver di Geneviève Culet c. Ets. Louys et Fils*, in www.unilex.info): nel caso di specie la denuncia, fatta 23 giorni dopo la consegna, è stata considerata tardiva. V. anche *Arrondissementsrechtbank Roermond*, 19 dicembre 1991, *Fallini Stefano & Co. snc c. Foodic BV*, in www.unilex.info, secondo cui una partita di mozzarella surgelata deve essere controllata (scongelando un campione) prima di rivenderla a terzi.

²⁰ Landgericht München, 3 luglio 1989, in *IPRax*, 1990, p. 316.

²¹ Landgericht Marburg, 12 dicembre 1995, in www.unilex.info; Landgericht München, 20 marzo 1995, in *RIW*, 1996, p. 688 ss.: nel caso di specie il compratore aveva affermato genericamente che il lardo fornito era rancido: secondo il tribunale, una denuncia corretta avrebbe richiesto l'indicazione precisa delle quantità di merce che presentavano tale difetto.

²² Così, l'affermazione del compratore di aver informato il venditore per telefono non sarà presa in considerazione ove il primo non riesca provare di aver effettivamente trasmesso una denuncia circostanziata in termini: cfr. ad es. Landgericht Frankfurt 13 luglio 1994, Oberlandesgericht Frankfurt 23 maggio 1995, Landgericht Kassel, 22 giugno 1995, tutti riportati in www.unilex.info. In un solo caso (Landgericht Frankfurt, 9 dicembre 1992, in www.unilex.info), è stata considerata sufficiente una telefonata.

²³ Trib. Vigevano, 12 luglio 2000, *Soc. Rheinland Versicherungen c. Srl Atlarex*, in *Giur. it.*, 2001, p. 280. Si veda anche Trib. Rimini, 8 gennaio 2003, *Al Palazzo srl c. Bernardaud SA*, in *Riv. dir. int. priv. proc.*, 2003, p. 190 in cui è stata ritenuta tardiva la denuncia di vizi relativi a porcellane, effettuata 6 mesi dopo la consegna.

consegna della merce).

Egli può anche chiedere la sostituzione della merce non conforme, però solo in presenza di un inadempimento essenziale²⁴ del venditore. Per quanto riguarda la riparazione della merce, questa può venir richiesta solo ove ciò non appaia irragionevole, tenuto conto di tutte le circostanze.

(ii) Risoluzione del contratto

La risoluzione del contratto (con conseguente restituzione delle prestazioni effettuate) può esser chiesta solo in presenza di un inadempimento essenziale o in caso di mancata consegna della merce entro un ragionevole termine supplementare fissato dal compratore ai sensi dell'art. 47²⁵.

(iii) Riduzione del prezzo (art. 50)

In caso di non conformità della merce, il compratore può chiedere la riduzione del prezzo. Tuttavia, il compratore non può avvalersi di tale mezzo se il venditore rimedia al difetto o se il compratore rifiuta la prestazione del venditore.

(iv) Risarcimento del danno (art. 45)

In aggiunta ai rimedi di cui sopra, il compratore può chiedere il risarcimento del danno cagionato dall'inadempimento (purché non riconducibile a forza maggiore) del venditore.

Il danno è costituito dalla perdita subita in conseguenza dell'inadempimento, comprensiva del mancato guadagno. Il fatto che il danno ricomprenda anche i cosiddetti *consequential damages*, e cioè danni che non sono conseguenza immediata dell'inadempimento della controparte²⁶ (ad es. perdita di produzione, costi sostenuti per il ritiro di prodotti difettosi, ecc.) costituisce una regola comune alla maggior parte delle legislazioni sulla vendita, il che non esclude che le parti possano derogarvi attraverso apposite clausole di esonero. Così, ad esempio, nei contratti di vendita di macchine o impianti è usuale escludere la risarcibilità dei danni per perdita di produzione, mancato guadagno e simili²⁷.

In ogni caso, il danno risarcibile non può superare la perdita che il venditore aveva previsto o avrebbe dovuto prevedere al momento della conclusione del contratto (art. 74); inoltre il compratore ha l'obbligo di adottare misure ragionevoli in relazione alle circostanze per limitare il danno, ivi compreso il mancato guadagno risultante dall'inadempimento. Qualora il compratore non adotti le misure di cui sopra, la parte inadempiente potrà richiedere una riduzione dell'entità del risarcimento pari all'ammontare della perdita che avrebbe potuto essere evitata (art. 77).

7.3.5.5 Obblighi del compratore e corrispondenti rimedi del venditore

Gli obblighi del compratore consistono essenzialmente nel pagare il prezzo e prendere in consegna la merce.

In caso di inadempimento del compratore, il venditore può richiedere l'adempimento (e cioè il pagamento del prezzo e/o la presa in consegna della merce) oppure la risoluzione del con-

²⁴ L'inadempimento essenziale è definito dall'art. 25 della Convenzione nel modo seguente: «Una violazione del contratto commessa da una delle parti costituisce inadempimento essenziale quando cagiona all'altra parte un pregiudizio tale da privarla sostanzialmente di ciò che essa aveva diritto di attendersi dal contratto, a meno che la parte inadempiente non abbia previsto tale risultato, né l'avrebbe previsto una persona ragionevole della medesima condizione che si fosse trovata nella medesima situazione.»

²⁵ Il meccanismo previsto dall'art. 47 per il compratore (e, in parallelo dall'art. 64 per il venditore) ha un notevole rilievo pratico in quanto permette di risolvere il contratto senza dover dimostrare che l'inadempimento dell'altra parte costituisce inadempimento essenziale. Così, in caso di ritardo il compratore potrà, attraverso la messa in mora del venditore, risolvere il contratto se questi non consegna la merce entro il periodo ragionevole fissato dal compratore

²⁶ Cfr. ad es. U.S. District Court, Northern District of New York, 7 settembre 1994, *Delchi Carrier S.p.a. c. Rotorex Corp.*, in www.cisg-online.ch, che ha riconosciuto al compratore, in conseguenza della fornitura di componenti difettosi, il risarcimento del danno consistente in costi per l'effettuazione di controlli e verifiche resesi necessari in seguito ai difetti, costi supplementari per accelerare la consegna di prodotti sostitutivi ordinati presso terzi, perdita di guadagno in conseguenza di vendite non realizzate.

²⁷ Cfr. ad es. l'art. 36 delle «General conditions for the supply of mechanical, electrical and associated electronic products» dell'Orgalime secondo cui: «Save as stipulated in Clauses 22-36, the Supplier shall not be liable for defects. This applies to any loss the defect may cause including loss of production, loss of profit and other indirect loss. This limitation of the Supplier's liability shall not apply if he has been guilty of gross negligence as defined in clause 15». Analoga impostazione viene seguita nelle condizioni ECE/ONU 188.

tratto. La risoluzione può però essere richiesta solo in presenza di un inadempimento essenziale del compratore, oppure ove il compratore non effettui il pagamento o non prenda in consegna la merce entro un ragionevole periodo supplementare fissatogli dal venditore (art. 64). Inoltre, il venditore può sempre richiedere il risarcimento del danno ed il pagamento degli interessi.

Per quanto riguarda quest'ultimo aspetto, che costituisce una delle questioni che hanno dato luogo a maggiori discussioni, l'art. 78 si limita a prevedere il diritto del creditore agli interessi, senza però fissarne l'ammontare né determinare un metodo per il loro calcolo. Questa lacuna della Convenzione, dovuta all'impossibilità di concordare una soluzione in sede di conferenza diplomatica, sia per questioni di principio sollevate da alcuni Stati, sia soprattutto a causa dei livelli diversi dei tassi tra differenti gruppi di paesi, deve quindi essere colmata dalla giurisprudenza, che oscilla tra differenti soluzioni.

Anzitutto si tratta di vedere se la determinazione del tasso di interesse costituisca materia estranea alla Convenzione (ai sensi dell'art. 4), e quindi disciplinata dalla legge applicabile alle materie non coperte dalla stessa, o se si tratti invece di una lacuna all'interno della Convenzione, da colmarsi in base ai principi generali desumibili dalla Convenzione stessa²⁸.

Secondo la dottrina e la giurisprudenza prevalenti si tratta di una materia non coperta dalla Convenzione, con conseguente necessità di far riferimento alla legge determinata in base alle norme di diritto internazionale privato del foro²⁹, che sarà normalmente quella del paese del venditore. In base a questo orientamento si farà normalmente riferimento al tasso legale del paese del creditore³⁰.

Secondo un altro orientamento, per ora minoritario, la misura degli interessi costituirebbe una vera e propria lacuna all'interno di una materia disciplinata dalla Convenzione, da colmarsi in base a principi desumibili dalla Convenzione stessa: a tal fine si potrà far leva sull'obbligo di compensare integralmente il danno (art. 74), per desumerne il diritto del creditore ad una somma che lo compensi integralmente, con conseguente pagamento degli interessi bancari commerciali generalmente praticati nel proprio paese con riferimento alla moneta di pagamento scelta dalle parti³¹. Questo secondo orientamento sembra nettamente preferibile nella misura in cui consente di evitare la frammentazione della disciplina (attraverso il rinvio alle leggi nazionali) stabilendo una regola uniforme oggettivamente corretta, in quanto riferita all'effettivo svantaggio subito dal creditore in conseguenza del ritardato pagamento.

7.3.5.6 Passaggio della proprietà e del rischio

La Convenzione non regola il passaggio di proprietà, che rimane quindi disciplinato dalla legge nazionale applicabile: normalmente si tratterà della legge del luogo in cui si trova la cosa.

Di conseguenza anche l'efficacia di eventuali clausole di riserva di proprietà andrà valutata alla luce della legge del paese in cui la cosa si trova: il venditore che desideri fare affidamento su clausole di questo tipo per garantire il proprio credito nei confronti del compratore, dovrà prima accertare se, ed a quali condizioni, la relativa clausola possa essere

²⁸ In base all'art. 7(2) della Convenzione, che recita: «Eventuali questioni che, pur riguardando materie regolate dalla presente Convenzione, non siano espressamente risolte dalla stessa, dovranno essere decise sulla base dei principi generali a cui la Convenzione si ispira ovvero, in mancanza di tali principi, conformemente alla legge applicabile in virtù delle norme di diritto internazionale privato».

²⁹ Cfr. ad es., Oberlandesgericht Düsseldorf, 10 febbraio 1994, in *RIW*, 1995, p. 53 ss.; Trib. Pavia, 29 dicembre 1999, *Fallimento tessile 21 srl c. Nana Anast Platania*, in *Riv. dir. int. priv. proc.*, 2000, p. 770; Oberlandesgericht Stuttgart, 20 dicembre 2004, in www.unilex.info; Tribunal de commerce Versailles, 12 marzo 2010, in www.unilex.info

³⁰ Ad es. Landgericht Frankfurt, 16 gennaio 1991, in *RIW*, 1991, p. 952. Questa impostazione rischia di portare a risultati iniqui ove la legge preveda un tasso legale indipendentemente dalla valuta di pagamento (infatti, è normale che il tasso legale tenga conto della svalutazione monetaria, con la conseguenza che applicare il tasso legale di un paese che soffra di una forte inflazione ad una moneta relativamente stabile rischia di avvantaggiare eccessivamente il creditore, e viceversa nel caso opposto). Sotto questo profilo appare interessante una decisione della Corte Suprema ungherese (sentenza 23.083 del 1994, riassunta in *IPRax*, 1997, p. 196 ss.) secondo cui ai debiti in valuta estera deve applicarsi il tasso d'interesse usuale per tale valuta e non il tasso legale ungherese.

³¹ In questo senso v. in particolare il lodo arbitrale della Corte arbitrale della Camera Federale di Commercio di Vienna del 15 giugno 1994, n. SCH 4318, in *Riv. arbitrato*, 1995, p. 537 ss..

validamente opposta alla controparte (soprattutto in caso di fallimento) e ad eventuali terzi a cui la cosa sia stata rivenduta.

Non essendo stato possibile risolvere nella Convenzione stessa il problema del passaggio di proprietà, la Convenzione di Vienna ha disciplinato autonomamente uno dei principali problemi collegati al passaggio di proprietà, e cioè il passaggio del rischio.

Per la merce da trasportare, se il venditore si impegna a rimetterla al compratore o al trasportatore in un luogo determinato, il rischio passa in tale momento; altrimenti esso si trasferisce con la consegna al primo trasportatore (art. 67(1)). Nel caso in cui la vendita non implichi trasporto (e quindi quando il compratore debba venire a ritirarla presso il venditore) il rischio passa con la consegna al compratore; però, se questi non prende in consegna la merce, o non vi procede a tempo debito, il rischio si trasferisce al momento in cui la merce viene posta a sua disposizione ed egli si rende inadempiente mancando di prenderla in consegna (art. 69).

In ogni caso non si trasferisce il rischio relativamente a merce non ancora identificata come quella oggetto del contratto (artt. 67(2), art. 69(3)).

7.4 GLI INCOTERMS DELLA CAMERA DI COMMERCIO INTERNAZIONALE

I cosiddetti «termini di resa» sono clausole usualmente inserite nei contratti di vendita per disciplinare una serie di questioni collegate al trasporto ed alla consegna della merce (modalità di consegna, ripartizione dei costi di trasporto, passaggio dei rischi, ecc.).

Tali termini sono stati oggetto di una «codificazione privata» da parte della Camera di Commercio Internazionale, che a partire dal 1936 pubblica una serie di regole per l'interpretazione dei termini commerciali, chiamate appunto «Incoterms». Gli Incoterms sono stati oggetto di numerose revisioni (1953, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000, 2010): faremo qui riferimento agli Incoterms 2010³².

Gli Incoterms contengono una serie di regole, elaborate sulla base degli usi internazionali, che possono essere incorporate dalle parti nel loro contratto di vendita attraverso il semplice richiamo del termine di resa: così, ad esempio, indicando che la resa sarà «FOB Incoterms», le parti incorporeranno nel loro contratto una serie dettagliata di regole relative agli obblighi delle due parti che stabiliranno, ad esempio, a chi spetti ottenere eventuali licenze di esportazione o di importazione, in quale momento e luogo avvenga la consegna ed il passaggio dei rischi, come vadano ripartite le spese di trasporto, ecc..

Gli Incoterms possono essere suddivisi in termini applicabili al solo trasporto marittimo (o per via navigabile interna), limitati quindi ad un trasporto che inizia in un porto e finisce in un altro porto, e termini applicabili a qualsiasi tipo di trasporto, che può comprendere anche quello marittimo. Così, ad es. il termine di resa CIP (Carriage and insurance paid to) può essere utilizzato per un trasporto dalla sede del venditore a quella del compratore che includa un trasporto via nave.

7.4.1 Classificazione degli Incoterms

Nell'edizione del 2010 è stato deciso di suddividere i termini secondo questa logica, soprattutto al fine di evitare che le parti utilizzino dei termini «marittimi» per altri tipi di trasporto.

Pertanto, nel contesto dei nuovi Incoterms 2010 vengono presentati prima i termini utilizzabili indipendentemente dal tipo di trasporto scelto, e poi quelli utilizzabili solo per un trasporto marittimo (o per via navigabile interna), secondo lo schema seguente:

Termini utilizzabili per qualsiasi modo o modi di trasporto

Ex Works (EXW),
Free Carrier (FCA),
Carriage Paid To (CPT),

³² Una delle novità più importanti degli Incoterms 2010 consiste nell'abolizione di quattro dei termini D, e cioè DAF (Delivered at Frontier), DES (Delivered ex Ship), DEQ (Delivered ex Quay) e DDU (Delivered Duty Unpaid) e la loro sostituzione con i termini DAT (Delivered at Terminal) e DAP (Delivered at Place), mentre rimane il termine DDP (Delivered Duty Paid). In questo modo i termini D sono ridotti a tre, tutti applicabili ad ogni tipo di trasporto.

Carriage And Insurance Paid To (CIP),
Delivered at Place (DAP),
Delivered At Terminal (DAT) e
Delivered Duty Paid (DDP)

**Termini utilizzabili unicamente per trasporto marittimo o
via navigabile interna**

Free Alongside Ship (FAS),
Free On Board (FOB)
Cost And Freight (CFR),
Cost, Insurance And Freight (CIF).

Va però considerato che questo modo di organizzare la materia, pur se dettato dalla più che lodevole preoccupazione di evitare che le parti usino termini «marittimi» fuori dal loro ambito di applicazione, non permette di cogliere le differenze tra le diverse famiglie di Incoterms, individuabili attraverso lettera iniziale della sigla (nella versione inglese).

Sotto questo profilo continua ad essere opportuno suddividere gli Incoterms, secondo il sistema tradizionale, nelle seguenti quattro grandi categorie:

- ⇒ **Termini E:** si tratta del solo termine Ex works - Franco fabbrica (EXW) che prevede il minimo di obblighi del venditore, il quale è solo tenuto a mettere la merce a disposizione del compratore nei propri locali.
- ⇒ **Termini F:** questi comprendono i termini Free Carrier (FCA), Free alongside ship (FAS), Free on Board (FOB) con i quali il trasporto principale è a carico del compratore e il venditore adempie all'obbligo di consegna rimettendo la merce al trasportatore terrestre o marittimo che effettua il trasporto principale. Il compratore è tenuto a prendere in consegna la merce nel luogo stabilito, organizzare e pagare il trasporto principale assumendo tutti i rischi da tale momento.
- ⇒ **Termini C:** questa categoria comprende i termini Cost and Freight (CFR), Cost Insurance and Freight (CIF), Carriage Paid to (CPT) e Carriage and Insurance paid to (CIP), con i quali il venditore paga il trasporto fino ad un luogo convenuto (di solito nel paese del compratore), ma trasferisce il rischio già con la consegna della merce al trasportatore marittimo nei termini CFR e CIF o al primo trasportatore per i corrispondenti termini CPT e CIP.
- ⇒ **Termini D:** questi termini, Delivered at Place (DAP), Delivered At Terminal (DAT) e Delivered Duty Paid (DDP) comportano l'assunzione da parte del venditore dei costi e dei rischi fino al luogo di destinazione. Questi termini sono utilizzabili con qualsiasi tipo di trasporto.

7.4.2 Natura e modo di utilizzazione degli Incoterms

Gli Incoterms sono una codificazione «privata» messa a disposizione delle parti che desiderano incorporarne il contenuto nel loro contratto di compravendita.

Il modo corretto per rendere applicabili gli Incoterms consiste nel richiamo espresso (ad es. «FOB Incoterms» o «FOB Incoterms 2010») o nella previsione di una clausola generale secondo cui qualsiasi richiamo a termini di resa dev'essere inteso come richiamo agli Incoterms, nella versione in vigore al momento della stipulazione del contratto, come la clausola seguente.

Clausola 7-5 – Incoterms

Qualsiasi riferimento ad eventuali termini commerciali (ad es. Franco Fabbrica, FCA, FOB, CIP, ecc.) si intenderà fatto agli Incoterms della Camera di Commercio Internazionale, nel testo in vigore al momento della conclusione del contratto di vendita.

Quando invece le parti si limitino a richiamare la sigla, senza il riferimento agli Incoterms, è discusso se ciò implichi un richiamo alle regole specifiche contenute negli Incoterms della CCI o, invece, una più generica volontà di ripartire tra venditore e compratore le spese di

trasporto conformemente al termine in questione, senza prendere posizione su altri aspetti (come la ripartizione dei rischi o la determinazione del luogo di consegna).

La nostra giurisprudenza segue prevalentemente la seconda impostazione, attribuendo ai suddetti «termini di resa» unicamente la funzione di disciplina della suddivisione tra le parti dei costi di trasporto, come abbiamo visto in precedenza, nel contesto della questione relativa alla determinazione del luogo di consegna ai fini dell'applicazione dell'art. 5, n. 1, del Regolamento 44/2001 (*supra*, § 5.3.3.3). Non è escluso che tale orientamento restrittivo possa cambiare in futuro, anche grazie alla sentenza *Electrosteel* della Corte di giustizia, esaminata in tale sede, ma con tutto ciò è consigliabile aggiungere sempre al termine di resa la menzione «Incoterms» o «Incoterms 2010»

7.4.3 Breve riassunto dei singoli Incoterms

Si riporta un breve riassunto del contenuto dei vari Incoterms 2010. Il testo completo degli Incoterms può essere richiesto alla sezione italiana della Camera di commercio internazionale, Via Barnaba Oriani 34, Roma.

- EXW Con il termine *Ex Works* (Franco Fabbrica) il venditore adempie l'obbligo di consegna col mettere la merce a disposizione del compratore nei propri locali (stabilimento, deposito), non sdoganata all'esportazione e non caricata sul mezzo di prelevamento. I rischi passano al compratore con la messa a disposizione della merce nel luogo convenuto.
- FCA Con il termine *Free Carrier* (Franco Vettore) il venditore adempie l'obbligo di consegna col rimettere la merce, sdoganata all'esportazione, al vettore designato dal compratore nel luogo convenuto. Se la consegna deve effettuarsi presso i locali del venditore, quest'ultimo è responsabile del caricamento sul mezzo di prelevamento. Se la consegna deve effettuarsi in qualsiasi altro luogo il venditore deve mettere la merce a disposizione del vettore sul mezzo del venditore, pronta ad essere scaricata. I rischi passano al compratore con la consegna della merce al vettore nel luogo convenuto.
- FAS Con il termine *Free Alongside Ship* (Franco Lungo Bordo) il venditore adempie l'obbligo di consegna col mettere la merce, sdoganata all'esportazione, sottobordo della nave nel porto di imbarco convenuto. I rischi passano al compratore con la consegna della merce sottobordo della nave nel luogo di caricamento indicato dal compratore.
- FOB Con il termine *Free on Board* (Franco a bordo) il venditore adempie l'obbligo di consegna col rimettere la merce, sdoganata all'esportazione, a bordo della nave nel porto di imbarco convenuto. I rischi passano al compratore quando la merce si trova a bordo della nave nel porto d'imbarco convenuto.
- CFR Con il termine *Cost and Freight* (Costo e nolo) il venditore adempie l'obbligo di consegna col rimettere la merce, sdoganata all'esportazione, a bordo della nave nel porto di imbarco convenuto, ma sopporta le spese di trasporto fino al porto di destinazione. I rischi passano al compratore quando la merce perviene a bordo della nave nel porto d'imbarco convenuto.
- CIF Con il termine *Cost, Insurance and Freight* (Costo, assicurazione e nolo) il venditore assume i medesimi obblighi del termine CFR con l'aggiunta che deve fornire un'assicurazione contro il rischio del compratore di perdita o di danni alla merce durante il trasporto marittimo. I rischi passano al compratore quando la merce perviene a bordo della nave nel porto d'imbarco convenuto.
- CPT Con il termine *Carriage Paid To* (Trasporto pagato fino a) il venditore adempie l'obbligo di consegna col rimettere la merce, sdoganata all'esportazione, al vettore designato dal venditore nel luogo convenuto, ma sopporta le spese di trasporto fino al luogo di destinazione convenuto. I rischi passano al compratore quando la merce viene rimessa al vettore.
- CIP Con il termine *Carriage and Insurance Paid to* (Trasporto e assicurazione pagati fino a) il venditore assume i medesimi obblighi del termine CPT con l'aggiunta che deve fornire un'assicurazione contro il rischio del compratore di perdita o di

danni alla merce durante il trasporto. I rischi passano al compratore con la consegna della merce al vettore nel luogo convenuto.

- DAT** Con il termine *Delivered at Terminal* (Reso terminal) il venditore adempie l'obbligo di consegna mettendo la merce, sdoganata all'esportazione e scaricata dal mezzo di trasporto, a disposizione del compratore nel terminal convenuto nel porto o luogo di destinazione convenuto. I rischi passano al compratore quando la merce è stata messa a disposizione del compratore nel terminal convenuto.
- DAP** Con il termine *Delivered at Place* (Reso luogo di destinazione) il venditore adempie l'obbligo di consegna mettendo la merce, sdoganata all'esportazione, sul mezzo di trasporto, pronta ad essere scaricata, a disposizione del compratore nel luogo di destinazione convenuto. I rischi passano al compratore quando la merce è stata messa a disposizione del compratore nel luogo di destinazione convenuto.
- DDP** Con il termine *Delivered Duty Paid* (Reso sdoganato) il venditore adempie l'obbligo di consegna mettendo la merce, sdoganata all'importazione, sul mezzo di trasporto, pronta ad essere scaricata, a disposizione del compratore nel luogo di destinazione convenuto. I rischi passano al compratore quando la merce è stata messa a disposizione del compratore nel luogo di destinazione convenuto.

7.5 LA REDAZIONE DEI CONTRATTI DI VENDITA INTERNAZIONALE

Nella parte che segue cercherò di illustrare brevemente alcune problematiche che si presentano in sede di redazione di contratti di vendita, con la precisazione che si tratta solo di evidenziare alcuni aspetti di maggior interesse pratico, senza alcuna pretesa di completezza. Chi desideri avere un quadro più completo potrà consultare i numerosi modelli di contratto esistenti³³ che offrono spunti interessanti per la messa a punto dei contratti in materia.

Il primo problema che si presenta al redattore è quello di vedere se debba redigere un contratto di vendita unico o, piuttosto, delle condizioni generali da allegare ad un accordo contenente unicamente le pattuizioni strettamente «commerciali». Questa scelta dipende ovviamente dalle esigenze del caso di specie: per contratti di maggiore peso economico si tende a negoziare e redigere un documento unico comprensivo sia della parte «commerciale» (oggetto, prezzo, consegna, condizioni di pagamento) che quella più squisitamente giuridica, mentre per i contratti di minor valore unitario si tende a rinviare a condizioni generali allegate al documento scambiato tra le parti (ordine, offerta, conferma d'ordine).

Quanto alle singole clausole, esse saranno simili in ambedue i casi. Le maggiori differenze dipenderanno dal tipo di prodotti e dalle scelte specifiche delle parti.

I vari aspetti critici verranno esaminati principalmente dal punto di vista del venditore e quindi facendo riferimento alle clausole tipiche di condizioni di vendita (piuttosto che di acquisto)

Per quanto riguarda le caratteristiche dei prodotti venduti, esse saranno precisate in modo più o meno preciso dal venditore. Tuttavia, è abbastanza diffusa una clausola secondo cui eventuali caratteristiche dei prodotti non menzionate espressamente non hanno carattere vincolante, come la clausola seguente:

Clausola 7-6 Articolo 2.1 del modello di contratto di vendita della CCI

Eventuali informazioni riguardanti i prodotti ed il loro uso, come ad es. quelle relative a pesi, dimensioni, capacità, prezzi, colori nonché altri dati, contenuti in cataloghi, prospetti, circolari, pubblicità, illustrazioni o listini prezzi del Venditore, saranno vincolanti per le parti solo nella misura in cui siano espressamente richiamati dal contratto.

Un'altra clausola abbastanza diffusa nell'industria meccanica è quella che chiarisce che il venditore può apportare modifiche tecniche ai propri prodotti che non incidano sulle loro prestazioni.

³³ Alcuni di questi sono riportati in BORTOLOTTI, *Manuale*, II.

Clausola 7-7 – Variations

The Seller reserves the right to change at any time and without notice the technical specifications of the Products (e.g. components) as far as such modifications do not adversely affect their performance.

Un problema particolare si presenta nel caso, purtroppo non infrequente, della cosiddetta «cancellazione dell'ordine». Questa formulazione si riferisce quasi sempre ad una vera e propria pretesa (ovviamente illegittima) del compratore di non dare esecuzione al contratto. Visto che spesso il venditore non ha convenienza a pretendere l'adempimento del contratto dalla controparte recalcitrante (con il rischio di non essere pagato), si prevedono talvolta clausole che consentono la «revoca» a condizione che il compratore paghi una percentuale del prezzo dei prodotti che non intende più prendere in consegna.

A questo proposito è interessante la clausola seguente che copre sia il caso della modifica dell'ordine (già accettato) sia quella del suo completo annullamento.

Clausola 7-8 – Modifiche e/o annullamento dell'ordine

Eventuali modifiche dell'ordine potranno essere accettate dal Venditore unicamente se comunicate per iscritto entro 20 giorni dal ricevimento dello stesso. L'annullamento totale o parziale dell'ordine dopo tale data o il rifiuto di prendere in consegna i Prodotti, darà al Venditore il diritto ad una penale pari al 40% del prezzo dei relativi Prodotti, fatto salvo l'eventuale maggior danno.

Una questione che viene affrontata regolarmente nelle condizioni generali è quella degli eventuali ritardi di consegna. Secondo la Convenzione di Vienna eventuali ritardi consentono al compratore di pretendere il risarcimento del danno e nei casi più gravi (cioè quando il ritardo costituisce inadempimento essenziale) la risoluzione del contratto. È quindi comprensibile che i venditori cerchino di limitare contrattualmente le conseguenze della ritardata consegna con clausole talvolta eccessivamente drastiche.

Clausola 7-9 – Time of delivery

Time of delivery possibly agreed between the parties is approximate and does not bind the Seller.

Except in case of fraud or gross negligence of the Seller, any claim for damages arising out of non-delivery of or delay in delivery is expressly excluded.

Una soluzione più equilibrata è quella riportata nella clausola seguente.

Clausola 7-10 – Termine di consegna

2.1 La data di consegna si intende obbligatoria per il Venditore solo se confermata da quest'ultimo per iscritto.

2.2 Qualora il Venditore preveda di non essere in grado di consegnare i Prodotti alla data pattuita per la consegna, egli dovrà avvisarne tempestivamente il Compratore, indicando, ove possibile, la data di consegna prevista. È inteso che, ove il ritardo imputabile al Venditore superi le 6 settimane, il Compratore potrà risolvere il contratto relativamente ai Prodotti di cui la consegna è ritardata.

2.3 Non si considera imputabile al Venditore l'eventuale ritardo dovuto a cause di forza maggiore o ad atti od omissioni del Compratore (ad es. mancata comunicazione di indicazioni necessarie per la fornitura dei Prodotti).

2.4 In caso di ritardo nella consegna imputabile al Venditore, il Compratore potrà richiedere, previa messa in mora per iscritto del Venditore, il risarcimento del danno effettivo dimostrato derivante dal ritardo, entro il limite massimo del 5% del prezzo dei Prodotti consegnati in ritardo.

Un altro aspetto importante è quello della determinazione contrattuale del luogo di consegna, che permetterà al venditore (nei rapporti con compratori europei) di invocare l'art. 5, n. 1 del Regolamento 44/2001 per radicare la competenza dei propri giudici (escludendo al tempo stesso quella dei giudici del compratore), come abbiamo visto in precedenza (*supra*, § 5.3.3.3).

Clausola 7-11 – Luogo di consegna

Unless otherwise agreed, the supply of the Products is deemed to be Ex Works (Incoterms 2010) and this even when it is agreed that the Seller will take care, in whole or in part, of the shipment.

It is expressly agreed that delivery will therefore occur at all effect at the Seller's factory when the Goods are loaded on the vehicle of the first carrier.

L'aspetto più importante su cui intervenire è probabilmente quello della responsabilità del venditore in caso di non conformità (difetti) dei prodotti venduti.

Come abbiamo visto (*supra*, § 7.3.5.4), la Convenzione di Vienna non pone limiti alla

responsabilità del venditore per danni derivanti dalla non conformità (salvo il criterio della prevedibilità e l'obbligo di minimizzare il danno), il che può esporre il venditore a rischi sproporzionati (per mancato guadagno, impossibilità di utilizzare il prodotto, ecc.).

Per questa ragione è molto diffusa la previsione di clausole che limitano la responsabilità del venditore per danni, o stabilendo che l'unico rimedio offerto al compratore sarà quello della sostituzione o riparazione del prodotto difettoso, oppure fissando un limite massimo alla somma risarcibile.

Clausola 7-12 – Limitazione di responsabilità per difetti dei prodotti

Salvo il caso di dolo o colpa grave, il Venditore sarà tenuto, in caso difetti di conformità (vizi) dei Prodotti, unicamente alla sostituzione degli stessi o alla fornitura di Prodotti eventualmente mancanti. È inteso che la suddetta garanzia (consistente nell'obbligo di sostituire o integrare i Prodotti) è assorbente e sostitutiva delle garanzie o responsabilità previste per legge, ed esclude ogni altra responsabilità del Venditore (sia contrattuale che extracontrattuale) comunque originata dai Prodotti forniti (ad es. risarcimento del danno, mancato guadagno, ecc.).

In questo contesto può anche essere opportuno precisare meglio (rispetto alla disciplina della Convenzione di Vienna) termini e modalità della denuncia dei vizi.

Infatti, la difesa più semplice di cui dispone il venditore in caso di contestazione di vizi dei prodotti venduti è quella consistente nell'invocare il ritardo o la non conformità al contratto della denuncia, in quanto evita di entrare nel merito della questione, spesso complessa, se la merce presenti dei difetti e se questi siano imputabili al venditore. La possibilità di sostenere che il compratore è decaduto dal diritto di contestare i difetti rafforza quindi sensibilmente la posizione del venditore, il che non esclude che egli possa in seguito venire incontro al compratore per ragioni eminentemente «commerciali» (soprattutto, se ritiene che la contestazione sia fondata nel merito).

Clausola 6-13 – Reclami

Eventuali reclami relativi allo stato dell'imballo, quantità, numero o caratteristiche esteriori dei Prodotti (vizi apparenti), dovranno essere notificati al Venditore mediante lettera raccomandata RR, a pena di decadenza, entro 7 giorni dalla data di ricevimento dei Prodotti. Eventuali reclami relativi a difetti non individuabili mediante un diligente controllo al momento del ricevimento (vizi occulti) dovranno essere notificati al Venditore mediante lettera raccomandata RR, a pena di decadenza, entro 7 giorni dalla data della scoperta del difetto e comunque non oltre sei mesi dalla consegna.

Qualsiasi reclamo di cui al comma precedente deve specificare per iscritto le ragioni del reclamo ed i Prodotti cui si riferisce. Ove il Compratore faccia valere dei difetti dei Prodotti, egli deve inviare al Venditore – quando notifica il reclamo – campioni dei Prodotti difettosi nella misura necessaria per consentire di verificare il difetto, salvo diverso accordo scritto.

È inteso che eventuali reclami o contestazioni non danno diritto al Compratore di sospendere o comunque ritardare i pagamenti dei Prodotti oggetto di contestazione, né, tanto meno, di altre forniture.

Per quanto riguarda le condizioni di pagamento, si tratta ovviamente di un aspetto estremamente variabile a seconda dei prodotti, del paese della controparte e dei rispettivi rapporti di forza.

Un punto che conviene comunque precisare, ogniquale volta sia prevista una forma di pagamento posticipato, è quello degli interessi, come nella seguente clausola.

Clausola 6-14 – Ritardi di pagamento

In caso di ritardo di pagamento rispetto alla data pattuita, il Compratore sarà tenuto a corrispondere al Venditore un interesse di mora pari al tasso d'interesse del principale strumento di rifinanziamento della Banca centrale europea, più sette punti percentuali, conformemente all'art. 4 del decreto legisl. n. 231 del 9 ottobre 2002 che attua la direttiva CE 35/2000. L'eventuale ritardo di pagamento superiore a 30 gg. dalla data indicata in fattura darà al Venditore il diritto di risolvere il contratto, con facoltà di trattenere la parte di prezzo pagata e di pretendere la restituzione dei prodotti forniti, a cura e spese del Compratore, oltre il risarcimento dell'eventuale danno.

Un altro aspetto critico riguarda la possibilità per il venditore di sospendere la consegna dei prodotti quando abbia giustificato timore che il compratore non possa pagare (o non voglia pagare, ad es. in seguito a precedenti controversie), aspetto che può essere opportuno disciplinare espressamente nel contratto.

Clausola 6-15 – Rifiuto di consegnare in caso di timore d'insolvenza

Qualora il Venditore abbia motivo di temere che il Compratore non sia in grado di pagare o non intenda pagare i Prodotti alla data pattuita, egli potrà subordinare la consegna dei Prodotti alla prestazione di adeguate garanzie di pagamento (ad es. fideiussione o garanzia bancaria). Inoltre, in caso di ritardi di pagamento, il Venditore potrà modificare unilateralmente i termini di eventuali altre forniture e/o sospendere l'esecuzione fino all'ottenimento di adeguate garanzie di pagamento.

Una clausola di questo tipo può essere molto utile per il venditore quando sia pattuito un pagamento posticipato e il venditore sia quindi tenuto in linea di principio a fornire la merce nonostante abbia buone ragioni per temere che il compratore non sarà in grado di pagarla.