

Capitolo 1

La disciplina del contratto di compravendita internazionale e l'applicabilità della CISG

Sommario

1.1. La legge applicabile alla compravendita "interna" e alla compravendita "internazionale". – 1.2. La Convenzione di Vienna sulla compravendita internazionale di merci (CISG). – 1.3. I presupposti applicativi della CISG. – 1.4. Il concetto di "compravendita di merci" contemplato nella CISG. – 1.4.1. Le compravendite non disciplinate dalla CISG. *a) Vendite escluse in base allo scopo dell'acquisto. b) Vendite escluse in base alla modalità della cessione. c) Vendite escluse in base all'oggetto del contratto.* – 1.4.2. Le materie disciplinate e le materie escluse dalla CISG.

1.1. La legge applicabile alla compravendita "interna" e alla compravendita "internazionale"

Un contratto di compravendita di beni mobili (d'ora innanzi, di "merci") esistenti in Italia, stipulato in Italia da contraenti di nazionalità italiana è *naturalmente* regolato dalla legge italiana: se, ad esempio, una S.p.a. italiana vende merci esistenti in Italia a una S.r.l. italiana, è persin ovvio che, nel silenzio dei contraenti sulla legge applicabile al contratto, tale legge sia quella italiana. Manca infatti il presupposto stesso per l'applicazione di una legge straniera e, ancor prima, delle norme di diritto internazionale privato (le quali, come noto, sono preposte a regolare la possibile "concorrenza", nella medesima fattispecie, tra le leggi vigenti in diversi ordinamenti), e cioè l'*estraneità* della fattispecie al territorio italiano o alla popolazione italiana e il *collegamento* di tale fattispecie con il

territorio o la popolazione di altri Stati¹ (nel caso di compravendita tra controparti italiane di beni esistenti in Italia difettano invero sia la detta *estraneità* sia il detto *collegamento*). Per i contratti aventi a oggetto il trasferimento di beni immobili siti in Italia, invece, la legge applicabile è *necessariamente*, per quanto attiene agli aspetti “di efficacia reale” della contrattazione (e cioè al *modus acquirendi*)², e qualunque sia la nazionalità delle parti contraenti, la *lex rei sitae*, vale a dire quella italiana (art. 51, comma 1, legge 31 maggio 1995, n. 218).

Tornando alla compravendita di merci, nulla peraltro impedisce³ (anche se è francamente irrealistico) che le parti contraenti (entrambe, in ipotesi, di identica nazionalità italiana) si accordino nel senso che il loro contratto (in ipotesi: stipulato in Italia e avente a oggetto merci esistenti in Italia) sia disciplinato da una legge straniera, qualunque sia il foro competente a decidere di eventuali controversie scaturenti da quel contratto (così come nulla impedisce, in ipotesi, che due controparti di nazionalità francese adottino la legge italiana e scelgano il foro italiano – ove si dovrà applicare dunque la legge italiana – per una compravendita di merci esistenti in Francia): lo riconosce, ad esempio, seppur implicitamente, l’art. 3, comma 3, del Regolamento (CE) n. 593/2008 “Roma I” sulla legge applicabile alle obbligazioni contrattuali⁴ (che reca la normativa di diritto internazionale privato in tema di obbligazioni contrattuali applicabile nei Paesi membri dell’Unione Europea) il quale (dopo che il comma 1 ha sancito che «*il contratto è disciplinato dalla legge scelta dalle parti*») afferma che «*[q]ualora tutti gli altri elementi pertinenti alla situazione siano ubicati, nel momento in cui si opera la scelta [della legge applicabile], in un paese diverso*

¹ Cfr. in tal senso BAREL-ARMELLINI, 2010, 3; CARBONE-LUZZATTO, 1984, 121; MOSCONI-CAMPIGLIO, 2013, 165.

² Il *titulus acquirendi* è invece normato dalla *lex contractus* (art. 51, comma 2, legge 31 maggio 1995, n. 218), vale a dire che è quest’ultima a disciplinare materie come «l’esistenza e la validità del consenso, e dunque il sorgere di un diritto all’acquisto della proprietà»: BALLARINO-MILAN, 2008, 212.

³ Cfr. in tal senso BONOMI, 2012, 112, per il quale «è permesso ai contraenti di scegliere qualsiasi ordinamento giuridico nazionale, anche se privo di qualsiasi legame con la relazione contrattuale».

⁴ Cfr. <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/IT/ALL/?uri=CELEX:32008R0593>.

da quello la cui legge è stata scelta, la scelta effettuata dalle parti fa salva l'applicazione delle disposizioni alle quali la legge di tale diverso paese non permette di derogare convenzionalmente», con il che ovviamente si esplicita come la possibile scelta della legge “esterna” alla fattispecie considerata non possa comunque pregiudicare (appunto quando «tutti gli altri elementi pertinenti alla situazione siano ubicati [...] in un paese diverso da quello la cui legge è stata scelta») l'applicazione delle norme interne di “ordine pubblico”⁵ (ad esempio, la normativa interna di protezione dei lavoratori e dei consumatori) e delle norme interne “di applicazione necessaria”⁶ (ad esempio, la normativa interna *antitrust*)⁷.

Ma – come già accennato – la scelta di applicare una legge “esterna”, rispetto a un dato ordinamento, a un rapporto del tutto “interno” a quell'ordinamento è, evidentemente, un caso praticamente “di scuola”⁸, poiché è inusuale che si prospetti, nella realtà

⁵ L'art. 16, comma 1, legge 31 maggio 1995, n. 218, sancisce che «[l]a legge straniera non è applicata se i suoi effetti sono contrari all'ordine pubblico».

⁶ L'art. 17, legge 31 maggio 1995, n. 218, sancisce che «[è] fatta salva la prevalenza sulle disposizioni che seguono delle norme italiane che, in considerazione del loro oggetto e del loro scopo, debbono essere applicate nonostante il richiamo alla legge straniera».

⁷ Cfr. FIGÀ-TALAMANCA, 2009, 14: «In questa ipotesi il giudice, in forza del citato Regolamento, sarà tenuto ad applicare al rapporto tutte le norme imperative del diritto del Paese a cui si riferiscono univocamente gli elementi di fatto del rapporto. Almeno apparentemente la scelta di un diritto diverso da parte dei contraenti resta valida; tuttavia si deve osservare che tale scelta, valendo solo subordinatamente all'applicazione delle norme imperative dell'ordinamento al quale naturalmente attiene il rapporto, non ha più la portata propria di una scelta della legge applicabile. Infatti le regole del diritto straniero richiamato dalle parti, non potendo derogare alle norme imperative, si inseriscono nel rapporto in una posizione subordinata. Non sembra dunque che in questa ipotesi si abbia una vera deroga al diritto naturalmente applicabile al rapporto in favore di un diritto diverso: si direbbe piuttosto che le disposizioni del diritto straniero richiamato dalle parti vengono sostanzialmente degradate al ruolo di clausole contrattuali redatte “per rinvio”; dunque non già la sottoposizione del rapporto ad un ordinamento diverso, ma semplicemente l'esercizio dell'autonomia contrattuale, nei limiti consentiti dall'ordinamento cui si riferiscono tutti gli elementi del rapporto, nel cui contesto generale esso resta inquadrato».

⁸ Invece, la necessità di applicare una legge “esterna” a un rapporto che non ha profili di internazionalità si pone, in Italia, nel caso dell'istituzione di un *trust*: infatti, la mancanza di una legislazione civilistica sul *trust* in Italia, comporta che, se si istituisce un *trust* in Italia (che abbia un *settlor* italiano, un *trustee* italiano,

concreta delle contrattazioni, un interesse dei contraenti tale da sospingerli alla scelta di una legge straniera per la regolamentazione di un rapporto che non presenta (né sotto il profilo soggettivo, né sotto il profilo oggettivo, né sotto il profilo territoriale) elementi di estraneità rispetto a quel dato ordinamento; meno raro è, invece, che le parti contraenti, in ipotesi di identica nazionalità straniera (ad esempio, due polacchi), stipulino – sempre in ipotesi – in Italia un contratto avente a oggetto merci esistenti in Italia, regolandolo con la loro legge nazionale (a prescindere da quale sia il foro competente a giudicare eventuali liti, il quale, comunque, in tali casi, è quasi ovvio che sia indicato nel foro del Paese la cui legge è stata prescelta quale *lex contractus*), in quanto tale legge per esse risulta evidentemente di più facile comprensione e applicazione rispetto alla legge italiana.

Il tema della individuazione della legge applicabile al contratto di compravendita di merci si pone, invece, con rilevante evidenza quando esso presenti “elementi di internazionalità” (e, quindi, sorga un problema di possibile “conflitto di leggi”, e cioè il problema di stabilire quale sia legge applicabile a quello specifico contratto, prima da parte dei contraenti che lo debbono stipulare ed eseguire e poi, eventualmente, da parte del giudice o dell’arbitro che siano chiamati a dirimere una lite riferita a quel contratto): e ciò, ad esempio, a causa della diversa nazionalità delle *parties to contract*, oppure, per il fatto che il contratto viene stipulato in un Paese diverso da quello al quale una parte contraente o entrambe le parti contraenti appartengono (o hanno la propria sede d’affari); oppure per il fatto che l’oggetto della compravendita si trovi in un Paese diverso rispetto a quello in cui le parti contraenti, o una di esse, appartengono (o hanno la propria sede d’affari); oppure, perché la moneta di pagamento è una moneta diversa da quella corrente nel luogo in cui deve essere pagata oppure nel luogo in cui il venditore o l’acquirente hanno la loro sede d’affari; oppure, in quanto le prestazioni contrattuali sono da eseguire in un Paese diverso rispetto a quello in cui le parti contraenti, o una di esse, appartengono (o

beneficiari italiani e beni esistenti in Italia, e che quindi non presenti alcun elemento di internazionalità), occorre ad esso necessariamente applicare la legislazione di un Paese che abbia disciplinato il *trust*. Cfr. sul punto l’art. 6 della “Convenzione sulla legge applicabile ai trusts e sul loro riconoscimento”, adottata da L’Aja il 1° luglio 1985, ratificata in Italia con legge 16 ottobre 1989, n. 364.

hanno la propria sede d'affari); oppure in relazione al fatto che la merce compravenduta debba essere trasportata da un Paese all'altro, al fine di essere consegnata in un Paese diverso da quello nel quale è stata prodotta o si trova immagazzinata ad opera del *seller*, eccetera.

È dunque in tutte queste fattispecie che si può parlare, in senso generico, di contratto di "compravendita internazionale"⁹.

1.2. La Convenzione di Vienna sulla compravendita internazionale di merci (CISG)

Al fine di dare disciplina uniforme (e quindi certezza di regole applicabili) al contratto di compravendita internazionale di merci (ed essendosi preso atto del sostanziale fallimento¹⁰ delle Convenzioni dell'Aja del 1964¹¹, testimoniato dalla loro ratifica ad opera

⁹ Non pare esistere una definizione scientifica (e, quindi, esaustiva e generalmente condivisa) di "contratto internazionale". In linea di massima si definisce come contratto "internazionale" quel contratto che presenti elementi di internazionalità: è questa ad esempio, sostanzialmente, la nozione di "contratto internazionale" suggerita da GALGANO-MARRELLA, 2007, 280. Cfr. pure DE NOVA, 1978, 665; e GALGANO, 1990, 1.

Nel commentario dei Principi Unidroit (sui quali cfr. il paragrafo 2.1. del presente volume), e precisamente nel commento al Preambolo, si legge, ad esempio, che «Il carattere di internazionalità di un contratto può essere definito in molti modi diversi. Le soluzioni adottate, sia a livello nazionale che internazionale, vanno dal riferimento alla sede d'affari o alla residenza abituale delle parti in Stati diversi, all'adozione di criteri più generali come la circostanza che il contratto presenti "collegamenti significativi con più Stati", "comporti una scelta circa il diritto applicabile", ovvero "interessi il commercio internazionale". [...] Va inteso, comunque, che alla nozione di internazionalità del contratto vada data l'interpretazione più ampia possibile, così da escluderne, in ultima analisi, soltanto quelle situazioni di fatto nelle quali non sia presente alcun elemento di internazionalità e cioè ove tutti gli elementi rilevanti del contratto considerato siano collegati con un solo Paese».

¹⁰ Cfr. sul punto, ad esempio, BONELL, 1990, 716; COLOMBATTO, 1984, 359; PADOVINI, 1987, 47.

¹¹ Vale a dire la "Convenzione attinente alla legge uniforme sulla vendita internazionale di beni mobili" (in acronimo "Luvi" o "Ulis", come contrazione di "*Uniform Law on International Sale of goods*") e la "Convenzione attinente alla legge uniforme sulla formazione dei contratti di vendita internazionale di beni mobili" (in acronimo "Lufcvi" o "Ulf", come contrazione di "*Uniform Law on*

solamente di otto Stati, tra cui l'Italia)¹² fu ben presto promossa¹³, in seno alla *United Nations Commission on International Trade Law* (in acronimo, UNCITRAL)¹⁴, la redazione di un trattato internazionale sulla compravendita di beni mobili, il quale venne infine firmato a Vienna nel 1980¹⁵.

Si tratta della *United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods* (conosciuta anche con l'acronimo "CISG"¹⁶, oppure con la denominazione semplificata di "Convenzione di Vienna" essendo, stante la sua rilevanza pratica, la "Convenzione di Vienna" per antonomasia), entrata in vigore il 1° gennaio 1988 per effetto della sua ratifica da parte dei primi undici

the Formation of Contracts for the international sale of goods"), entrambe adottate a l'Aja il 1° luglio 1964 e ratificate dall'Italia con legge 21 giugno 1971, n. 916. Ai sensi dell'art. 99(3), CISG, gli Stati (che, come l'Italia, erano) aderenti a dette Convenzioni, hanno dovuto denunciarle all'atto della loro adesione alla CISG.

¹² Cfr. FERRERI, 1999, 704; LUZZATTO, 1993, 502.

¹³ Cfr. BONELL, 1987, 417; CASTELLANI, 2013, 384.

La preparazione di una legge uniforme per la vendita internazionale di merci era invero iniziata nel 1930 presso l'Istituto internazionale per l'unificazione del diritto privato (Unidroit) in Roma. Dopo una lunga interruzione del lavoro a causa della seconda guerra mondiale, il progetto venne presentato a una conferenza diplomatica svoltasi all'Aja nel 1964, ove furono adottate le predette due Convenzioni ("Luvi" e "Lufcvi"), l'una relativa alla vendita internazionale di merci e l'altra sulla formazione del contratto di vendita internazionale di merci. Appena dopo l'adozione di queste due Convenzioni, si diffuse tuttavia un diffuso scetticismo, specialmente cagionato dall'idea che esse riflettessero solamente le tradizioni e la realtà economica dell'Europa occidentale e contenessero soluzioni penalizzanti per i Paesi sottosviluppati o in via di sviluppo.

Registrando perciò le resistenze di molti Paesi ad aderire alle Convenzioni dell'Aja, fin dal 1968 presso l'UNCITRAL si decise di studiare le modifiche alle due Convenzioni che avrebbero potuto renderle suscettibili di un più vasto consenso. Il risultato di questa azione fu dunque l'approvazione della CISG da parte della conferenza diplomatica svoltasi a Vienna l'11 aprile 1980.

Il successo di tale lavoro è stato dimostrato dal fatto che la CISG è entrata ben presto in vigore, accolta da una moltitudine di Stati appartenenti a diverse regioni geografiche e a diversi sistemi giuridici, sociali ed economici.

¹⁴ Cfr. il sito *internet* corrispondente all'indirizzo <https://www.uncitral.org>. L'UNCITRAL è una Commissione istituita dall'Assemblea Generale dell'Organizzazione delle Nazioni Unite nel 1966, al proclamato scopo di ridurre o eliminare le divergenze tra le norme nazionali che disciplinano il commercio internazionale.

¹⁵ Cfr. BOSCHERO, 1990, 55.

¹⁶ Nella traduzione in italiano, l'acronimo diventa CVIM ("Convenzione sulla Vendita Internazionale di Merci").

Stati ad essa aderenti¹⁷. La CISG è stata ben presto ratificata anche dall'Italia, e precisamente con la legge 11 dicembre 1985, n. 765.

Nell'agosto del 2015, risultano “contraenti” della CISG¹⁸ (i cosiddetti *Contracting States*) (per effetto – a seconda dei casi – di “ratifica” o “accettazione” o “approvazione” o “adesione”)¹⁹ ben 83 Paesi (tra cui, gli Stati Uniti, la Russia²⁰ e la Cina, i Paesi europei – con l'eccezione di Irlanda, Malta, Portogallo e Regno Unito²¹, – e quelli sudamericani)²², con la conseguenza che essa (ove ne ricorrano i suoi larghi presupposti applicativi e ove non sia convenzionalmente derogata dalle *parties to contract* mediante la sottoposizione del loro specifico contratto a un'altra disciplina, ad esempio la legge “interna” che regola il contratto di compravendita di merci nel Paese di una delle parti del contratto) governa una notevole parte del commercio mondiale di merci.

¹⁷ E cioè: Argentina, Cina, Egitto, Francia, Ungheria, Italia, Lesotho, Siria, Stati Uniti, Jugoslavia e Zambia. Cfr. http://www.uncitral.org/uncitral/en/uncitral_texts/sale_goods/1980cisg.html.

¹⁸ Cfr. quanto attestato in http://www.uncitral.org/uncitral/en/uncitral_texts/sale_goods/1980cisg_status.html.

¹⁹ Cfr. art. 91, CISG.

²⁰ Cfr. MASKOW, 1981, 41.

²¹ In Inghilterra si ragiona, probabilmente, con il condizionamento derivante dalla considerazione del frequente ricorso, nel mondo, al diritto inglese come diritto regolatore dei rapporti contrattuali, perché spesso percepito come diritto “neutrale” o perché si tratta di un diritto universalmente conosciuto e quindi di applicazione “familiare”; cosicché, aderire alla CISG, significherebbe, per gli avvocati inglesi o esperti di diritto inglese, autolimitare questa “rendita di posizione”. Cfr. in tal senso BORTOLOTTI, 2009, 725, nota 18.

Cfr. anche FORTE, 1997, 51; GÄRTNER, 2001, Section II.A; HOFMANN, 2010, 141; MOSS, 2005-2006, 483; WILLIAMS, 2001, Section III.5.

²² Se ne veda l'elenco completo nella tabella pubblicata in calce al presente volume. Il numero dei Paesi aderenti alla CISG è «un dato straordinario» anche perché tra essi sono incluse le «principali potenze economiche del mondo»: PELEGGI, 2013.

Sul tema dell'efficacia della CISG in Hong Kong cfr. in senso negativo Cour de Cassation (Francia), 2 aprile 2008, in *Case Law on UNCITRAL texts (CLOUT)*, case n. 1030; e U.S. District Court, Northern District of Georgia (Stati Uniti d'America), 17 dicembre 2009 in <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/091217u1.html#iii>; e, in senso affermativo, U.S. District Court, Northern District of Illinois (Stati Uniti d'America), 3 settembre 2008, in <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/080903u1.html#i>.

La CISG è redatta in sei lingue “ufficiali” (inglese, francese, spagnolo, cinese, arabo e russo, cosicché, qualora l’espressione legislativa in una data lingua non risulti chiara²³, si dispone di ben altre cinque versioni di “pari dignità” con cui compararla, fermo restando che è ovviamente la versione in lingua inglese ad avere una predominanza “di fatto”, stante la frequenza dell’utilizzo dell’inglese nella contrattazione internazionale)²⁴ ed è suddivisa in quattro parti:

- a) la *prima parte* è relativa all’ambito di applicazione della Convenzione;
- b) la *seconda parte* contiene le norme che disciplinano la formazione del contratto di compravendita internazionale²⁵;
- c) la *terza parte* riguarda i diritti e gli obblighi del *purchaser* e del *seller* derivanti dal contratto di compravendita internazionale;
- d) la *quarta parte* contiene le “norme finali” della Convenzione.

La Convenzione di Vienna (a differenza della “Convenzione

²³ Sulle difformità esistenti tra le varie traduzioni “ufficiali” cfr. SANNINI, 2006, 27. In Bundesgericht (Svizzera), 13 novembre 2003, in *Case Law on UNCITRAL texts (CLOUT)*, case n. 885, è stato esaminato il caso del ritenuto differente significato dell’art. 39(1), CISG, nella sua versione in francese e in inglese nonché nella sua traduzione in lingua tedesca.

²⁴ La versione in lingua italiana, recante una traduzione della CISG che spesso lascia francamente a desiderare (se ne veda un probante esempio nel paragrafo 3.2 del presente volume), è contenuta nella predetta legge di ratifica della CISG in Italia, e cioè la legge 11 dicembre 1985, n. 765.

²⁵ Ai sensi dell’art. 92, CISG, uno Stato può aderire alla CISG riservandosi però di non ritenere a sé applicabile la Parte II della CISG, in tema di formazione del contratto di compravendita internazionale: in altri termini, se uno Stato opera quella riserva, esso deve essere considerato come uno Stato non aderente alla CISG tutte le volte che si tratti di regolamentare una questione disciplinata dalle norme contenute in detta Parte II.

La riserva ai sensi dell’art. 92, CISG, venne espressa, all’atto della loro adesione alla CISG, da alcuni Stati scandinavi (a causa della profonda diversità delle regole contenute nella Parte II della CISG rispetto alle norme dei loro ordinamenti interni, che poi era la ragione in base alla quale le Convenzioni dell’Aja del 1964 vennero organizzate, come già accennato, nel senso di contenere l’una – la “Luvi” – le norme del contratto di compravendita e l’altra – la “Lufcvi” – le norme sulla formazione del contratto di compravendita), e precisamente: dalla Svezia con una dichiarazione del 15 dicembre 1987, dalla Finlandia con una dichiarazione del 15 dicembre 1987, dalla Norvegia con una dichiarazione del 20 luglio 1988 e dalla Danimarca con una dichiarazione del 14 febbraio 1989. Senonché questi Paesi hanno poi rinunciato (nell’ottobre 2009) a dette riserve, con l’effetto che essi ora aderiscono alla CISG per l’intera sua disciplina.

dell'Aja del 1955 sulla legge applicabile ai contratti di vendita internazionale di merci"²⁶, della "Convenzione di Roma del 9 ottobre 1980 sulla legge applicabile alle obbligazioni contrattuali"²⁷ e del predetto Regolamento "Roma I", che sono tutte leggi "di diritto internazionale privato"²⁸, non è una legge "di diritto internazionale privato" (non è cioè finalizzata a stabilire quale sia la legge nazionale applicabile a un certo contratto) ma è una legge "di diritto materiale uniforme"²⁹, vale a dire che essa reca la disciplina concretamente applicabile al rapporto contrattuale il quale rientri nel suo perimetro applicativo, senza che le parti contraenti (ed eventualmente il giudice adito in caso di controversie scaturenti da quel contratto) debbano reperire le norme applicabili nella legislazione interna di un dato Paese³⁰.

In altri termini, in una fattispecie ove la CISG è applicabile, non occorre far ricorso (né da parte dei contraenti, né da parte dei giudici statuali o degli arbitri che emanino una decisione inerente una questione derivante da un contratto di compravendita disciplinato

²⁶ Cfr. http://www.hcch.net/index_en.php?act=conventions.text&cid=31. La "Convenzione sulla legge applicabile alle vendite a carattere internazionale di oggetti mobili corporali", firmata a l'Aja il 15 giugno 1955, è stata ratificata dall'Italia con legge 4 febbraio 1958, n. 50.

²⁷ Questa Convenzione è stata ratificata in Italia con legge 18 dicembre 1984, n. 975.

²⁸ Sul diverso ambito applicativo della CISG, della Convenzione dell'Aja del 1955 e della Convenzione di Roma del 1980 cfr. Tribunal commercial de Bruxelles (Belgio), 5 ottobre 1994, in <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/941005b1.html>.

²⁹ Cfr. LIGUORI, 1999, 143; MOSCONI-CAMPIGLIO, 2013, 13.

³⁰ Cfr. Cass., Sez. Un., 15 febbraio 2005, n. 2983, in *Foro it.*, 2006, I, 2187, con nota di SILVESTRI, secondo cui «ove sia dedotta in giudizio un'obbligazione nascente da vendita internazionale, nel procedere all'individuazione del luogo di adempimento non è necessario determinare la legge sostanziale applicabile al rapporto secondo le norme di conflitto del giudice adito, ma può farsi direttamente riferimento alla Convenzione di Vienna 11 aprile 1980 sulla vendita di cose mobili [...] che, dettando la disciplina sostanziale uniforme della vendita internazionale, si applica a prescindere dalle norme di diritto internazionale privato dei due Stati contraenti (art. 1 e art. 7, comma 2, della Convenzione), le quali sono, pertanto, irrilevanti ai fini di individuare la disciplina applicabile alle obbligazioni contrattuali dedotte in giudizio». Nel medesimo senso cfr. Cass., Sez. Un., 20 settembre 2004, n. 18902, in *Rep. Foro it.*, 2004, voce *Giurisdizione civile*, n. 126; nonché Cass., Sez. Un., 5 ottobre 2009, n. 21191, in *Riv. dir. internaz. privato e proc.*, 2010, 150; e in *Giust. civ.*, 2010, I, 60.

dalla CISG) alle norme di diritto internazionale privato del foro³¹ per identificare quale sia la legge statale regolatrice di detta fattispecie, ma si ricorre direttamente alla disciplina che, di detta fattispecie, è contenuta nella CISG³².

³¹ Cfr. United Nations Conference on Contracts for the International Sale of Goods, Vienna, 10 March-11 April 1980, Official Records, *Documents of the Conference and Summary Records of the Plenary Meetings and of the Meetings of the Main Committee*, 1981, 15: «If the two States in which the parties have their places of business are Contracting States, the Convention applies even if the rules of private international law of the forum would normally designate the law of a third country». Cfr. anche CASSONI, 1982, 429; e CONETTI, 1987, 41.

³² Cfr. SACERDOTI, 1990, 733.

Nella giurisprudenza italiana, cfr. Trib. Padova, 31 marzo 2004, in *Giur. merito*, 2004, 1065, con nota di FERRARI, secondo cui «Nel caso di controversia riguardante un contratto di compravendita di beni mobili concluso tra un'impresa italiana ed una tedesca, è applicabile la convenzione delle Nazioni Unite del 1980 sui contratti di vendita internazionale di beni mobili, che deve ritenersi prevalente, in quanto speciale, rispetto alle norme di diritto internazionale privato poste dalla convenzione dell'Aja del 15 giugno 1955, sia perché ha un ambito di applicazione più limitato, sia perché è una convenzione di diritto materiale uniforme e, in quanto tale, risolve il problema sostanziale "direttamente", evitando cioè il doppio passaggio che si rende sempre necessario quando si fa ricorso alle norme di diritto internazionale privato».

Nel medesimo senso, cfr. Trib. Pavia, 29 dicembre 1999, in *Corriere giur.*, 2000, 932, con nota di FERRARI; e in *Riv. dir. internaz. privato e proc.*, 2000, 770; Trib. Vigevano, 12 luglio 2000, in *Giur. it.*, 2001, 280; Trib. Rimini, 26 novembre 2002, in *Giur. it.*, 2003, 896; Trib. Padova, 25 febbraio 2004, in *Giur. merito*, 2004, 867, con nota di GRAFFI; in *Giur. it.*, 2004, 1402, con nota di FERRARI; e in *Riv. dir. internaz. privato e proc.*, 2004, 697; Trib. Padova, 11 gennaio 2005, in *Foro pad.*, 2006, I, 600; Trib. Forlì, 11 dicembre 2008, in *Case Law on UNCITRAL texts (CLOUT)*, case n. 867.

Nella giurisprudenza straniera, cfr. Landgericht Heilbronn (Germania), 15 settembre 1997, in *Case Law on UNCITRAL texts (CLOUT)*, case n. 345; Handelsgericht des Kantons Zürich (Svizzera), 30 novembre 1998, in *Case Law on UNCITRAL texts (CLOUT)*, case n. 251; Landgericht Zwickau (Germania), 19 marzo 1999, in www.cisg-online.ch/cisg/urteile/519.htm; Oberster Gerichtshof (Austria), 9 marzo 2000, in *Case Law on UNCITRAL texts (CLOUT)*, case n. 424; Cour d'appel de Colmar (Francia), 12 giugno 2001, in *Case Law on UNCITRAL texts (CLOUT)*, case n. 480; Oberster Gerichtshof (Austria), 18 dicembre 2002, in <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/021218a3.html>; Obergericht Thurgau (Svizzera), 11 settembre 2003, in <http://globalsaleslaw.com/content/api/cisg/urteile/1810.pdf>; Kantonsgericht Schaffhausen (Svizzera), 20 ottobre 2003, in *Case Law on UNCITRAL texts (CLOUT)*, case n. 888; U.S. District Court, Northern District of California (Stati Uniti d'America), 2 novembre 2005, in <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/051102u1.html#iii>; Oberlandesgericht Schleswig (Germania), 24 ottobre 2008, in <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/081024g1.html>.

Sia per l'autorevolezza del contesto in cui è stata elaborata (l'Organizzazione delle Nazioni Unite), sia perché il contratto di compravendita senz'altro è, per sua stessa natura, la forma contrattuale più diffusa in ambito internazionale («il contratto mercantile per eccellenza»³³, «*the lifeblood of international commerce*»³⁴), anche in quanto molti altri contratti di frequente utilizzo in ambito internazionale (quali i contratti di intermediazione, distribuzione, trasporto, assicurazione, finanziamento, eccetera) sono ad essa strumentali, sia perché alla Convenzione di Vienna hanno aderito ormai un centinaio di Paesi, essa, a buon titolo, «può essere considerata la normativa di diritto materiale uniforme di maggior successo»³⁵ a livello mondiale. Le molte decisioni giurisprudenziali emanate su contratti disciplinati dalla CISG (sono oltre 3.000 quelle catalogate, ad esempio, nel *CISG-Database*³⁶ della Pace Law School) testimoniano la larghissima applicazione che la CISG ha avuto.

Questo successo è stato certamente dovuto, non solo alla materia disciplinata (e cioè al fatto che la CISG appunto regola il contratto di compravendita, il quale – come già osservato – è la forma contrattuale più diffusa nel commercio internazionale), e non solo al fatto che il commercio internazionale anela ansiosamente a trovare una fonte di regole³⁷ che superi la disomogeneità degli ordinamenti nazionali e, quindi, a sconfiggere uno dei “peggiori nemici” dei *mercatores*, vale a dire le frontiere nazionali³⁸, ma anche al metodo adottato nell'elaborarla³⁹: in particolare (salvo meglio spe-

³³ GALGANO, 1980, 6.

³⁴ KACZOROWSKA, 1995, 14.

³⁵ FERRARI, 2006, nella Prefazione.

³⁶ Raggiungibile all'indirizzo <http://cisgw3.law.pace.edu/#cases>. Per una rassegna di quelle più recenti cfr. DONINI-PELEGGI, 2010, 149.

³⁷ In questa sede è appena il caso di accennare alla *proposal* di una CESL (Common European Sales Law: cfr. http://ec.europa.eu/justice/contract/cesl/index_en.htm) e, più tecnicamente alla “Proposta di Regolamento del Parlamento Europeo e del Consiglio relativo a un diritto comune europeo della vendita” (COM/2011/0635 definitivo), che si legge ad esempio in <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/IT/TXT/HTML/?uri=CELEX:52011PC0635&from=en>. Quanto all'ampia bibliografia già esistente in materia si fa rinvio, per tutti, all'introduzione che ne ha fatto GALGANO, 2012, 1; nonché alla comparazione con la CISG fattane in PELEGGI, 2013, 983.

³⁸ Cfr. in tal senso GALGANO, 1999, 211.

³⁹ Cfr. BONELL, 1990, 715.

cificare questo ragionamento nel corso di tutto il presente volume)⁴⁰, è stato utilizzato un linguaggio “neutrale” (nella versione inglese della CISG viene impiegato un lessico non strettamente giuridico ma giuridico/commerciale e quindi molto più comprensibile per chi non sia di madre-lingua inglese); si è fatto frequente ricorso – per dare equilibrio alla posizione dei contraenti, specie a quelli appartenenti ai Paesi meno sviluppati⁴¹ – al concetto di “buona fede” (e, quindi, di *fair trading*) come fondamentale principio ispiratore delle norme in cui la CISG si articola (art. 7, CISG)⁴²; si è cercato costantemente di trovare un punto di incontro tra i confliggenti interessi delle parti contraenti, ad esempio ricorrendo talora al concetto di *reasonableness* (si vedano, al riguardo, l’art. 37, CISG, per il riferimento a un costo ragionevole, e l’art. 39(1), CISG, per il riferimento a un termine ragionevole)⁴³ e talora subordinando un effetto favorevole per un contraente (ad esempio, il risarcimento del danno per inadempimento) a un suo comportamento diligente (il tempestivo esame della merce e la tempestiva denuncia della sua non conformità: art. 39(1), CISG); è stato sancito che i principi generali su cui la CISG è fondata debbono essere utilizzati per riempire comunque, in via interpretativa, eventuali vuoti di normativa, in modo da risolvere con la *fairness* cui la CISG si ispira anche le questioni da essa eventualmente non regolate (art. 7, CISG) ed è stato riconosciuto il valore vincolante degli usi su cui i contraenti concordino e delle loro consuetudini commerciali (art. 9, CISG).

Ancora, prendendo spunto dalla fallimentare impostazione che invece – come già sopra osservato – aveva condotto all’insuccesso delle Convenzioni dell’Aja del 1964⁴⁴, i compilatori della Convenzione di Vienna, con un atteggiamento pragmatico, hanno volto l’attenzione alla soluzione dei problemi concreti, attentamente astenendosi invece dal prendere posizione nelle dissertazioni dog-

⁴⁰ E, in particolare, nel paragrafo 2.2. del presente volume.

⁴¹ Cfr. DATE-BAH, 1981, 25.

⁴² Cfr. BONELL, 1992, 20; FARNSWORTH, 1995, 47; FLECHTNER, 2001, 295; KLEIN, 1993, 115; PERALES VISCASILLAS, 1995, 55; POWERS, 1999, 333; SONNENBERGER, 1996, 703; VAN ALSTINE, 1999, 1222.

⁴³ Cfr. CALLEGARI, 1998, 982.

⁴⁴ Cfr. MATTEUCCI, 1981, 389.

matiche che condizionano – com'è inevitabile – le discipline interne ai singoli Paesi (che avrebbero senz'altro ritardato la definizione della CISG e costituito un disincentivo alla sua ratifica da parte degli Stati)⁴⁵: l'esempio più evidente⁴⁶ è senz'altro rappresentato dalla considerazione che la CISG si è tenuta a debita distanza⁴⁷ dall'affrontare il tema dell'individuazione del momento traslativo della proprietà del bene compravenduto (per l'art. 4, CISG, la Convenzione di Vienna non disciplina «*the effect which the contract may have on the property in the goods sold*»)⁴⁸ il quale, in alcuni Paesi, è connesso all'espressione del consenso dei contraenti⁴⁹, mentre in altri Paesi è correlato alla materialità della consegna del bene compravenduto⁵⁰; invece, con un atteggiamento pragmatico, la CISG ha affrontato il problema della distribuzione del rischio di perimento/deterioramento della merce riferendolo all'evento della consegna della merce e senza dunque connetterlo al tema (cui nelle legislazioni interne dei singoli Stati è spesso riferito) dell'individuazione del momento in cui la proprietà passa da un soggetto all'altro. Ad ulteriore esempio, occorre notare che la CISG ha preferito non avvalersi di concetti tipici dei sistemi giuridici nazionali quali i concetti di “*hardship*”, “*force majeure*” o “*Act of God*” preferendo affrontare il problema degli eventi straordinari e imprevedibili che rendono l'adempimento impossibile o eccessivamente oneroso mediante l'individuazione delle circostanze che possono rendere l'inadempimento non imputabile alla *breaching party*.

Quest'ultima osservazione è utile per sottolineare come negli

⁴⁵ Cfr. sul punto il *Report of the Working Group on the International Sale of Goods on the work of its ninth session*, Ginevra, 19-30 settembre 1977, A/CN.9/142, riprodotto in *UNCITRAL Yearbook*, 1978, 65, paragrafi 48-51, 66 e 69.

⁴⁶ Cfr. United Nations Conference on Contracts for the International Sale of Goods, Vienna, 10 March-11 April 1980, Official Records, *Documents of the Conference and Summary Records of the Plenary Meetings and of the Meetings of the Main Committee*, 1981, 17.

⁴⁷ L'art. 4(1), CISG, espressamente sancisce che la CISG non interviene sugli «*effetti che il contratto può avere sulla proprietà delle merci vendute*».

⁴⁸ Cfr. ANGELICI, 1979, 23.

⁴⁹ Ai sensi dell'art. 51, legge 31 maggio 1995, n. 218, la disciplina del trasferimento della proprietà di un bene mobile è quella recata dalla legge del Paese ove la cosa si trova.

⁵⁰ Cfr. CHIANALE, 1999, 682.

ordinamenti statuali (frequentemente organizzati con l'obiettivo che nel sistema economico – e quindi giuridico – il diritto di proprietà debba avere un ruolo centrale) il contratto di compravendita è inquadrato come uno strumento, servente rispetto alla proprietà, da utilizzare al fine di scambiare la proprietà e di permettere con ciò la formazione di un patrimonio inteso come somma di proprietà acquisite (e questo in ossequio alla concezione secondo cui il sistema economico dovrebbe essere concepito e organizzato in modo tale da avere come finalità il conseguimento di una ricchezza intesa come accumulo di beni): in altri termini, si tratta di una “concezione statica”, per la quale la proprietà è “il fine” e il contratto ne è “il mezzo”.

Nel commercio internazionale, invece, campeggia uno scenario opposto, e cioè una “concezione dinamica”: la merce è intesa come bene di scambio, non più come oggetto di appropriazione, e il commercio serve “per far soldi”, e cioè per tramutare in (maggior) denaro, mediante la vendita del prodotto, il (minor) denaro che l'imprenditore abbia investito per produrre il bene oggetto di futura vendita da parte sua.

Nel contesto del commercio internazionale, ove dunque il contratto è “il fine” e la merce è “il mezzo”, importa non tanto l'individuazione del momento nel quale la proprietà passa dal *seller* al *purchaser*, bensì importano le regole di funzionamento del meccanismo contrattuale (e, in particolare, quelle sul trasporto della merce, sulla sua consegna, sui suoi vizi, nonché quelle sul suo pagamento), al fine di distribuire tra *seller* e *purchaser* i rischi in cui si incorre in tutte queste fasi. In altri termini, si tratta di ripartire tra *seller* e *purchaser* i rischi del processo di compravendita (e, quindi, il costo di organizzare le occorrenti procedure imprenditoriali per tentare di sterilizzare questi rischi e il costo delle occorrenti polizze assicurative), non tanto di stabilire quando la proprietà passa da uno all'altro.

Anche perché l'importanza del tema di individuare il momento di passaggio della proprietà scema decisamente di fronte all'osservazione che, nel commercio internazionale, oggetto di compravendita sono spesso cose determinate solo nel genere oppure sono cose che, seppur determinate specificamente, dovranno essere oggetto di futura produzione da parte del *seller*. Insomma, un contesto nel quale il principio (vigente, ad esempio, in Francia, in Inghilterra e in Italia) dell'efficacia traslativa del consenso (di cui all'art. 1376

c.c., secondo il quale la proprietà di un bene determinato passa dal venditore al compratore nel momento in cui il consenso si forma) non troverebbe in effetti un fertile contesto nel quale esplicarsi, perché il trasferimento del diritto di proprietà avverrebbe comunque posteriormente alla formazione del consenso (e cioè al momento di “individuazione”⁵¹ della merce oggetto di compravendita, nel caso di vendita di beni “generici”, o al momento della sua “venuta ad esistenza”⁵², in caso di vendita di beni “futuri”).

In altri termini, se l’obiettivo delle legislazioni nazionali è tradizionalmente focalizzato sull’oggetto del trasferimento della proprietà che si compie mediante il contratto di compravendita e sul momento nel quale tale trasferimento avviene, invece nel commercio internazionale la prospettiva cambia radicalmente, poiché il tema centrale (spesso non sviluppato dalle legislazioni “interne”) diventa dunque quello della consegna delle merci, in quanto, in ambito internazionale, ove le merci hanno frequentemente un lungo *iter* di consegna, il punto focale è invero quello di sapere a quale dei contraenti spetti di provvedere al trasporto occorrente per condurre a destinazione la merce compravenduta e quale sia il momento in cui i costi e i rischi del trasporto e della consegna (e quindi del danneggiamento o del deperimento della merce) passano dal *seller* al *purchaser*.

Ancora, se nella contrattazione tra contraenti geograficamente vicini campeggia ovviamente il principio del pagamento nel luogo e nel tempo della consegna, tale regola diviene palesemente inadeguata quando la merce deve avere lunghi tempi di trasporto e i contraenti, stanti la loro lontananza culturale e geografica, spesso nemmeno si conoscono fisicamente (e, quindi, tanto meno si conoscono sotto il profilo della loro professionalità e onestà nonché della loro capacità finanziaria).

⁵¹ Nel diritto italiano cfr. l’art. 1378 c.c., per il quale «[n]ei contratti che hanno per oggetto il trasferimento di cose determinate solo nel genere, la proprietà si trasmette con l’individuazione fatta d’accordo tra le parti o nei modi da esse stabiliti. Trattandosi di cose che devono essere trasportate da un luogo a un altro, l’individuazione avviene anche mediante la consegna al vettore o allo spedizioniere».

⁵² Nel diritto italiano cfr. l’art. 1472 c.c., per il quale «[n]ella vendita che ha per oggetto una cosa futura, l’acquisto della proprietà si verifica non appena la cosa viene ad esistenza [...]».