

UNCITRAL, HCCH, UNIDROIT

Guida giuridica agli strumenti uniformi
in materia di contratti commerciali
internazionali, con particolare attenzione
alle vendite

UNCITRAL, HCCH, UNIDROIT
Guida giuridica agli strumenti uniformi
in materia di contratti commerciali
internazionali, con particolare attenzione
alle vendite

“Traduzione in lingua italiana della prima versione stampata della versione ufficiale integrale della Guida giuridica agli strumenti uniformi in materia di contratti commerciali internazionali, con particolare attenzione alle vendite* - Il traduttore è grato per l’autorizzazione alla traduzione concessa dall’UNCITRAL*, dall’HCCH* e dall’UNIDROIT* nel giugno 2022. Poiché l’italiano non è una lingua di lavoro dell’UNCITRAL, dell’HCCH e dell’UNIDROIT, le organizzazioni non hanno esaminato la presente traduzione”.

“Translation into the Italian language of the first printed version of the official integral version of the Legal Guide to Uniform Instruments in the Area of International Commercial Contracts, with a Focus on Sales – The translator gratefully acknowledges permission to translate given by UNCITRAL, HCCH and UNIDROIT in June, 2022. Italian not being a working language of UNCITRAL, HCCH or UNIDROIT, the organisations have not reviewed this translation”.

© Nazioni Unite, Febbraio 2021. Tutti i diritti riservati.

© Copyright per la traduzione italiana Giuffrè Francis Lefebvre S.p.A. Milano - 2024

Traduzione italiana di Alfredo Ferrante.

Le denominazioni impiegate e la presentazione del materiale in questa pubblicazione non implicano l’espressione di alcuna opinione da parte del Segretariato delle Nazioni Unite in merito allo status giuridico di qualsiasi paese, territorio, città o area, o delle sue autorità, o riguardo alla delimitazione delle sue frontiere o dei suoi confini.

* UNCITRAL, HCCH, UNIDROIT, *Legal Guide to Uniform Instruments in the Area of International Commercial Contracts, with a Focus on Sales*, United Nations, February, 2021, ISBN 978-92-1-130420-6; eISBN 978-92-1-005529-1.

* UNCITRAL, – PO BOX 500, Wagramerstraße 5, 1400 Vienna (Austria) <www.uncitral.un.org> uncitral@un.org

* HCCH, – Churchillplein 6B, 2517 JW The Hague (The Netherlands) <www.hcch.net> secretariat@hcch.net

* UNIDROIT – Via Panisperna, 28, 00184 Rome (Italy) <www.unidroit.org> publications@unidroit.org

INDICE

Premessa introduttiva del traduttore	VII
Sintesi	1
I. Introduzione.....	3
A. Origine e scopo della Guida	3
B. Ambito di applicazione e approccio	6
II. Perché leggere questa Guida?.....	8
III. Determinazione della legge applicabile ai contratti commerciali internazionali ..	13
A. Applicazione diretta di un trattato di diritto uniforme.....	13
Come si applicano i trattati di diritto uniforme a un contratto internazionale?	13
B. Applicazione delle norme di Dir. Priv. Int.	15
1. Applicazione delle norme di Dir. Int. Priv. quando le parti scelgono la legge applicabile	16
2. Applicazione delle regole di Dir. Int. Priv. in assenza di una scelta delle parti	26
C. Norme imperative e ordine pubblico	29
IV. Diritto sostanziale delle vendite internazionali	34
A. Convenzione delle Nazioni Unite sui contratti di vendita internazionale di beni.....	34
1. Ambito di applicazione - basi per l'applicazione della CISG.....	34
2. Obbligazioni delle parti (compreso il passaggio del rischio e la conservazione dei beni)	51
B. Convenzione sulla prescrizione	80
1. Scopo della Convenzione sulla prescrizione.....	80
2. Ambito di applicazione della Convenzione sulla prescrizione.....	80
3. Disposizioni sulla prescrizione	82
4. Interazione con altri strumenti di diritto uniforme.....	87
C. Principi UNIDROIT dei contratti commerciali internazionali.....	89
1. Quali sono gli scopi dei Principi Unidroit?	89
2. Come sono stati sviluppati i Principi Unidroit?	89
3. Edizioni e versioni linguistiche.....	91
4. Qual è il significato di “principi” del diritto contrattuale?	91
5. Quali sono le differenze fondamentali rispetto alla CISG e qual è la loro natura?.....	91
6. Come si possono utilizzare i Principi Unidroit nella pratica?.....	93
7. In che modo giudici e arbitri applicherebbero una clausola che designa i Principi Unidroit come legge applicabile al contratto?	94
8. Applicazione indiretta come strumento di interpretazione e integrazione.	97
9. Qual è l'ambito di applicazione dei Principi Unidroit?.....	98

10. Disposizioni sostanziali: panoramica generale	99
11. Caratteristiche di particolare rilevanza	104
12. Come interagiscono i Principi Unidroit con altri strumenti di diritto uniforme?	106
D. Le Regole uniformi sulle clausole contrattuali che stabiliscono una somma concordata per l'inadempimento.....	109
1. Rapporto con il diritto di richiedere l'esecuzione in forma specifica	110
2. Rapporto con il diritto al risarcimento del danno.....	111
3. Riduzione dell'importo concordato da parte del tribunale o del tribunale arbitrale	111
E. Testi regionali	111
F. Modelli di contratto basati su testi uniformi	112
1. Modello di contratto di vendita internazionale dell'ICC e sviluppo di standards giuridici neutri per i contratti internazionali.....	112
2. Linee guida del Centro per il Commercio Internazionale.....	113
3. Linee guida per la redazione dei contratti dell'International Bar Association	114
V. Questioni legali ricorrenti che sorgono in relazione ai contratti di vendita.....	115
A. Uso di mezzi elettronici	115
B. Contratti di distribuzione	118
C. Agenzia/Rappresentanza	119
D. Software, dati e proprietà intellettuale	121
E. Scambio in compensazione e baratto.....	123
Allegato	125
A. Risorse fornite dalla Conferenza dell'Aia sul diritto internazionale privato, dall'UNCITRAL e dall'Unidroit	125
1. Conferenza dell'Aia di diritto internazionale privato (HCCH)	125
2. UNCITRAL ed altre entità delle Nazioni Unite.....	126
3. Unidroit.....	127
B. Altre risorse	128
1. Determinazione della legge applicabile ai contratti commerciali internazionali.....	128
2. Diritto sostanziale delle vendite internazionali	128
3. Principi Unidroit dei contratti commerciali internazionali.....	129
4. Siti web citate nella presente guida	130

Premessa introduttiva del traduttore

La *Legal Guide to Uniform Instruments in the Area of International Commercial Contracts, with a Focus on Sales* è disponibile in tutte le lingue ufficiali delle Nazioni Unite: inglese, francese, spagnolo, arabo, russo e cinese. Non essendo l'italiano una di queste, se ne rende necessaria la sua traduzione, per contribuire alla sua diffusione e promuovere così una miglior comprensione, applicazione e interpretazione del diritto uniforme in materia di contratti commerciali internazionali, a beneficio di qualsiasi studioso, operatore giuridico, studente o giurista.

La presente traduzione è stata autorizzata¹ dalla Conferenza dell'Aia di diritto internazionale privato, dalla Commissione delle Nazioni Unite per il diritto commerciale internazionale (UNCITRAL) e dall'Istituto internazionale per l'unificazione del diritto privato (UNIDROIT): ringrazio le tre istituzioni per avermi permesso di svolgere questo importante compito.

La traduzione della *Guida giuridica agli strumenti uniformi in materia di contratti commerciali internazionali, con particolare attenzione alle vendite* è stata realizzata in modo da essere il più fedele possibile all'originale, prendendo come riferimento la versione inglese. Per questo si mantiene deliberatamente lo stile letterario e la struttura sintattica di tale versione, anche quando la riformulazione di alcune frasi o l'utilizzo di alcuni pronomi avrebbe consentito una lettura più agevole della traduzione italiana. In alcuni casi si è proceduto comunque a snellire il linguaggio (non giuridico) prendendo a modello la versione francese, evitando così di ripetere alcune espressioni o sostantivi per far risultare la lettura più scorrevole.

Poiché bisogna opportunamente prendere atto dell'interazione tra lingua e diritto², come ha attentamente fatto in passato la dottrina italiana, e del

(1) Ricevendo dalle tre istituzioni il "permission to translate".

(2) In questo senso per tutti si ricordino i contributi di Rodolfo SACCO: SACCO, Rodolfo, "Riflessioni di un giurista sulla lingua (La lingua del diritto uniforme e il diritto al servizio di una lingua uniforme)", in *Riv. dir. civ.*, 1996, I, p. 57 ss; SACCO, Rodolfo, "Langue et droit", VVAA, *Rapports nationaux italiens au XV Congrès International de Droit Comparé. Bristol 1998*, Giuffrè, Milano, 1998, pp. 1-43 *idem*: SACCO, Rodolfo, "Langue et droit", in Rodolfo SACCO, Luca CASTELLANI, (cur.), *Les multiples langues du droit européen uniforme*, L'Harmattan

fatto che la “traduttologia giuridica”³ è un’imprescindibile sfera d’azione che deve essere attentamente vagliata ed applicata, in questa sede, si vogliono fornire al lettore di questa Guida alcune precisazioni preliminari, utili per la consultazione e lettura della traduzione effettuata.

Bisogna prendere atto che il giurista italiano nella sua quotidianità utilizza alcune espressioni giuridiche in lingua straniera senza procedere a tradurle, come per esempio avviene nell’idioma spagnolo, nella propria lingua.

In alcuni casi si è deciso di tradurre determinate espressioni contestualizzandone il riferimento; così, benché l’espressione *rules of law* si associ principalmente al “principio di legalità”, viene tradotta con “regole di diritto” in quanto miglior si confà all’art. 3 dei Principi dell’Aia sulla scelta della legge applicabile ai contratti commerciali internazionali a cui la Guida si riferisce. In altri si sono invece mantenuti alcuni anglicismi⁴ utilizzati nella prassi giuridica italiana, come, tra gli altri, *hardship* o *opt-in*. Si sono parimenti mantenute terminologie proprie anche di altre lingue, come per esempio *Nachfrist*. Seguendo lo stesso criterio, la Convenzione delle Nazioni Unite sui contratti di compravendita internazionale di beni del 1980 e la Camera di Commercio internazionale vengono identificati con i loro acronimi in inglese (rispettivamente CISG e ICC).

In alcuni casi, benché si sia deciso di non tradurre l’anglicismo, se n’è tradotto il suo contrario poiché non utilizzato nella lingua italiana (così si è mantenuto *soft-law*, traducendo invece *hard-law* con l’espressione “diritto

Italiana, Isaidat, Torino, 1999, pp. 163-185. Si vedano anche i titoli pubblicati nella collana “Le Lingue del Diritto” (Giuffrè Milano, Barbara Pozzo, curatrice) e le opere di Silvia FERRERI v.gr. FERRERI, Silvia, *Falsi amici e trappole linguistiche*, Giappichelli, Torino, 2010. Per problemi di armonizzazione terminologica in ambito europeo vid. v.gr. VVAA, *Multilingualism and The Harmonisation of European Law*, Kluwer Law International, 2006, FERRERI, Silvia, “Armonizzazione europea: trovare le parole per non tradirla. L’esperienza all’interno dell’«Acquis Communautaire Group»”, *Contratto e Impresa*, n. 3, 2018, p. 879-894, ANNEMANN, Gerhard, FERRERI, Silvia, GRAZIADEI, Michele, “European private law and European legal language(s)”, in Christian TWIGG-FLESNER, (ed.), *European Union Private Law* (The Cambridge Companion to European Union Private Law Cambridge University Press, Cambridge, 2010, p. 70-84. Più in generale v.gr. Elena IORATTI FERRARI (ed.), *Interpretazione e traduzione del diritto. Atti del Convegno (Trento, 30 novembre 2007)*, Cedam, Padova, 2008

(³) Vid. Rodolfo SACCO (cur.), *Le nuove ambizioni del sapere del giurista: antropologia giuridica e traduttologia giuridica* (Atti del convegno internazionale 12, 13 marzo 2008), in Accademia Nazionale dei Lincei, Roma, 2010; JACOMETTI Valentina, Pozzo Barbara, *Traduttologia e linguaggio giuridico*, Cedam, Padova, 2018.

(⁴) Però vid. FERRERI, Silvia, “Anglicisms in Statutes: do they improve citizens’ access to law?”, in Dermot HEANEY, Giorgia RIBONI, Emanuele BRAMBILLA (ed.), *Knowledge dissemination, ethics and ideology in specialised communication*, IULM e Università degli Studi di Milano, 2018, p. 47-49.

coercibile”). Inoltre — in omaggio a Sir Frederick Pollock — si preferisce utilizzare *common law* al femminile.

In altri casi, invece, si è tradotto il termine inglese ma si è mantenuta tra parentesi anche la terminologia originale in quanto spesso utilizzata pure dal giurista italiano: così, per fornire qui alcuni esempi, nel paragrafo n. 266 della Guida, si troverà «inadempimento anticipato del contratto (*anticipatory breach*)», nel paragrafo n. 274 «transazione sostitutiva (*substitute transaction*)» o si parlerà, nel paragrafo n. 366, di «modo di colmare le lacune (*gap-filling*)» o — nel paragrafo n. 369 — di «disposizione (*black-letter rule*)» e di «casi ipotetici (*illustrations*)».

Laddove si citino fonti ufficiali, il *link* sarà in lingua italiana, mentre si manterranno i *links* di riferimento alla versione inglese qualora non vi sia una traduzione o un riferimento ufficiale in italiano.

Per quel che riguarda la traduzione del lessico giuridico, laddove presente viene utilizzata quella usata in pubblicazioni ufficiali, come nella Gazzetta Ufficiale; così, in alcuni casi, la terminologia può risultare un po' arcaica. Per esempio si utilizza l'espressione “oggetti mobili corporali”, invece di “beni mobili corporei”, poiché la prima è quella usata dalla legge 4 febbraio 1958, n. 58 che ratifica e dà esecuzione alla Convenzione sulla legge applicabile alle vendite a carattere internazionale di oggetti mobili corporali, firmata all'Aja il 15 giugno 1955 (Gazzetta Ufficiale, Serie Generale n. 48 del 25-02-1958). Per questo medesimo motivo, in alcuni casi si troverà il vocabolo “bene” ed in altri il termine “merce”. Infatti bisogna prendere atto che, se la legge di ratifica ed esecuzione della ULIS (Legge 21 giugno 1971, n. 816, Gazzetta ufficiale Serie Generale n. 258 del 13-10-1971 - Suppl. Ordinario) parla di “beni”, quella della CISG fa riferimento alle “merci” (Legge dicembre 1985, n. 765, in Gazzetta Ufficiale Serie Generale n.303 del 27-12-1985 - Suppl. Ordinario). Parimenti, le due leggi usano rispettivamente “vendita” e “compravendita” per tradurre la medesima espressione inglese *sale of goods*. In questo contesto è utile ricordare che non esiste una traduzione ufficiale italiana né della ULIS né della CISG: infatti, pur traducendone il titolo, le leggi di ratifica riproducono in Gazzetta ufficiale, rispettivamente, il testo bilingue (inglese/francese) o solo la versione francese di tali convenzioni. Anche per questo, compatibilmente con le specificità dell'ordinamento italiano, si è deciso di utilizzare qui la traduzione ufficiale italiana della CISG così come approvata dalla Svizzera (Convenzione delle Nazioni Unite sui contratti di compravendita internazionale di merci, traduzione RU 1991 307; FF 1989 I 601).

Un'altra importante considerazione va svolta con riferimento al termine *agency*, che viene tradotto, a seconda dei casi, con il vocabolo “agenzia” o “rappresentanza” (vid. paragrafi n. 437 e ss), variando la traduzione in base al testo di riferimento. In alcuni casi, inoltre, si prescinde dall'uso della stessa parola “agenzia”: così, per esempio, la *Convention on the Law Applicable to Agency* del 1978 viene tradotta come “Convenzione dell'Aia sulla legge

applicabile ai contratti conclusi da intermediari e alla rappresentanza” del 1978. In generale in relazione a tale testo convenzionale si è deciso di tradurre *principal* e *agent* rispettivamente con “preponente” ed “agente” (vid. paragrafo n. 52, ma anche paragrafo n. 83) utilizzando la terminologia che è propria del nostro codice civile, nonostante tali termini vengano ufficialmente tradotti in modi diversi in altri testi. Così nei Principi UNIDROIT questi sono tradotti rispettivamente come “rappresentato” e “rappresentante”, mentre si utilizza il binomio “rappresentato” ed “intermediario” in altri contesti (questo è il caso della legge 11 dicembre 1985, n. 767, di ratifica ed esecuzione della “Convenzione sulla *rappresentanza* in materia di vendita internazionale di merci” del 1983, Gazzetta Ufficiale n. 303, del 27 dicembre 1985, supplemento ordinario). Così viene utilizzata per difetto la terminologia del nostro codice civile laddove non vi sia traduzione ufficiale; con riferimento invece ai Principi UNIDROIT, *agency* si tradurrà con “rappresentanza”, e si parlerà d’altra parte di “rappresentante” e “rappresentato”.

Come si può osservare la presenza di traduzioni, sebbene autorizzate e/o ufficiali, non esclude il fatto che a volte alcune scelte lessicali mal si adattino ai tessuti giuridici interni o alla terminologia tecnico-giuridica generalmente utilizzata in ambito nazionale. Così *agent* per alcuni viene ufficialmente tradotto come “rappresentante” (UNIDROIT), quando per la Convenzione dell’Aia sarebbe “intermediario”, e secondo il nostro codice civile “agente”; invece, al termine *rappresentato*, *mutatis mutandis*, corrisponderebbe quello di preponente secondo la terminologia del nostro codice. Queste sfumature chiaramente non sono solamente lessicali, ma esse riflettono la sovrapposizione concettuale e giuridica del contratto di agenzia e della rappresentanza che non in tutti i testi ha la medesima portata. Si prenda come esempio la comparazione delle concezioni tradizionali di *undisclosed agency* e “rappresentazione indiretta” e gli effetti che da queste possono derivare: i concetti di agire in nome proprio e per conto altrui non sono pienamente propri al concetto di *agency*, ed è per questo che progressivamente al termine *agency* si contrappongono, anche in inglese, le espressioni *direct* e *indirect representation* (cfr. art. 13 della Convenzione sulla rappresentanza del 1983, art. 3:101-art. 3:304 PECL).

Un caso parziale di *fake friends* si dà nel caso della traduzione dei vocaboli *offer* e *proposal*. Nonostante queste espressioni siano ufficialmente tradotte nei Principi UNIDROIT con “offerta” e “proposta”, si è preferito, concettualmente, usare la terminologia del nostro codice civile: così nella Guida questi termini sono invertiti, parlandosi rispettivamente di “proposta” ed “offerta”, (vid. paragrafi 159-160), essendo stato tradotto *offer* come “proposta”, e *proposal* come “offerta” (cfr. art. 2.1.2 Principi UNIDROIT, art. 14 CISG con gli artt. 1326 e 1336 codice civile).

Altre sfumature nella traduzione sono rinvenibili in altri contesti; così, benché la traduzione e figura giuridica intuitivamente più vicina a “Barter” — per un giurista italiano — sarebbe quella di “permuta”, si mantiene quella terminologicamente più purista ed appropriata di “baratto”.

La fedeltà nella traduzione comporta la decisione di mantenere anche nel testo italiano altre tipologie di sfumature giuridiche. Così si mantiene nella traduzione italiana il riferimento al “prezzo concordato” quando la Guida fa riferimento all’ *agreed price* (vid. paragrafo 112 della Guida), nonostante sarebbe stato più opportuno che detta affermazione fosse riferita solo al “prezzo”. Infatti in tale occasione ci si sta riferendo all’art. 53 CISG, disposizione che potrebbe applicarsi talvolta anche in un caso di *open price*, ossia di un prezzo non concordato: difatti tale disposizione giuridica parla solo di *price*.

La fedeltà si mantiene anche in caso di *lapsus calami* (per esempio il riferimento “all’ art. 1, paragrafo 5” del paragrafo n. 102 della Guida va letto come “all’ art. 1, paragrafo 4”); o laddove, posteriormente alla pubblicazione della Guida, vi siano state attualizzazioni editoriali. Così nel frattempo sono state pubblicate opere che nella Guida erano indicate come in fase di pubblicazione (*Choice of Law in International Commercial Contracts: Global Perspectives on the Hague Principles*, Daniel Girsberger, Thomas Kadner Graziano e Jan L. Neels (ed.), Oxford University Press, 2021; Alejandro M. Garro e José Antonio Moreno Rodríguez hanno presentato una relazione generale sugli *UNIDROIT Principles as a Common Frame of Reference for the Interpretation of National Law*, Springer, 2021). È altresì utile integrare il riferimento, fatto al paragrafo n. 277 della Guida, ad “alcune opinioni dottrinali” relative all’art. 79 CISG con il fatto che, nel frattempo, è stata approvata dal *CISG Advisory Council* la *Legal Opinion* n. 20 relativa all’*Hardship*; questo in occasione del suo 27° incontro celebrato in Messico, Puerto Vallarta e celebratosi dal 2 al 5 febbraio (*Hardship under the CISG*, Rapporteur: Prof. Dr. Edgardo Muñoz).

Allo stesso modo si deve prendere atto che la nota relativa all’ordinamento cinese e concernente la Legge sui contratti del 1999 della Cina (paragrafo n. 335) va reinterpretata con l’approvazione del Codice Civile Cinese e del suo libro III relativo al contratto (art. 463 e ss, in relazione alla vendita vid. art. 595 y ss).

Buona consultazione, studio ed analisi.

Alfredo Ferrante
Professore Associato di Diritto Privato Comparato
Università di Pavia

Sintesi

Questa Guida fornisce una panoramica degli strumenti di diritto uniforme nel campo dei contratti commerciali internazionali. I Capitoli I e II forniscono informazioni sull'origine e sullo scopo della Guida, sulla sua portata e sul suo approccio, nonché sui suoi destinatari. Il Capitolo III tratta le questioni di diritto internazionale privato, ossia la determinazione della legge applicabile ai contratti commerciali internazionali, indipendentemente dal fatto che essa sia stata scelta o meno dalle parti. Si fa riferimento ai testi elaborati dalla Conferenza dell'Aia di diritto internazionale privato, in particolare ai Principi dell'Aia sulla scelta della legge applicabile ai contratti commerciali internazionali. Il Capitolo IV tratta del diritto uniforme delle vendite internazionali ed esamina in particolare le disposizioni della Convenzione delle Nazioni Unite sui contratti di compravendita internazionale di beni, della Convenzione sulla prescrizione nella vendita internazionale di beni e dei Principi UNIDROIT dei contratti commerciali internazionali, nonché la loro interazione. Il Capitolo IV fa riferimento anche ai testi uniformi regionali e ai contratti tipo basati sui testi uniformi. Il Capitolo V contiene una sintesi delle questioni giuridiche ricorrenti che si presentano frequentemente in relazione ai contratti di vendita e di come vengono affrontate negli strumenti di diritto uniforme.

I. Introduzione

A. Origine e scopo della Guida

1. La Conferenza dell'Aia di diritto internazionale privato (Conferenza dell'Aia), la Commissione delle Nazioni Unite per il diritto commerciale internazionale (UNCITRAL) e l'Istituto internazionale per l'unificazione del diritto privato (UNIDROIT) elaborano da diversi decenni testi di diritto uniforme che promuovono la progressiva armonizzazione e modernizzazione del diritto contrattuale commerciale. Anche altre organizzazioni internazionali governative e non governative hanno fornito contributi significativi a livello globale e regionale.

2. Nel corso del tempo, la Conferenza dell'Aia, l'UNCITRAL e l'UNIDROIT hanno sviluppato una serie di testi complementari: la Convenzione delle Nazioni Unite sui contratti di compravendita internazionale di beni (1980) (CISG) ⁽¹⁾, i Principi UNIDROIT dei contratti commerciali internazionali (Principi UNIDROIT) ⁽²⁾, e i Principi dell'Aia sulla scelta della legge applicabile ai contratti commerciali internazionali (Principi dell'Aia). ⁽³⁾ Inoltre, l'UNCITRAL ha predisposto alcuni trattati, come la Convenzione delle Nazioni Unite sull'uso delle comunicazioni elettroniche nei contratti internazionali del 2005 (Convenzione sulle comunicazioni elettroniche) ⁽⁴⁾ e la Convenzione del 1974 sulla prescrizione nella compravendita internazionale di beni (Convenzione sulla prescrizione) ⁽⁵⁾ (emendata nel 1980), Convenzioni che sono strettamente correlate alla CISG e la completano per quanto riguarda alcune questioni specifiche ⁽⁶⁾. Analogamente, la Conferenza dell'Aia ha adottato nel corso della sua storia una serie di trattati contenenti norme sulla

⁽¹⁾ Nazioni Unite, *Treaty Series*, vol. 1489, n. 25567.

⁽²⁾ La versione più recente, i Principi UNIDROIT 2016, è disponibile sulla [pagina web](#) dell'UNIDROIT.

⁽³⁾ I principi dell'Aia sono disponibili sul [sito web](#) della Conferenza dell'Aia.

⁽⁴⁾ Nazioni Unite, *Treaty Series*, vol. 2898, n. 50525.

⁽⁵⁾ *Ibid.*, vol. 1511, n. 26119.

⁽⁶⁾ *Ibid.*, vol. 1511, n. 26121.

scelta di legge applicabile ai contratti di vendita internazionali: la Convenzione sulla legge applicabile alle vendite a carattere internazionale di oggetti mobili corporali (Convenzione dell'Aia sulle vendite di merci del 1955) ⁽⁷⁾, la Convenzione sulla legge applicabile ai contratti conclusi da intermediari e alla rappresentanza (1978) (Convenzione dell'Aia sui contratti conclusi da intermediari e relativa alla rappresentanza del 1978) ⁽⁸⁾ e la Convenzione sulla legge applicabile ai contratti di vendita internazionale di beni (1986) (Convenzione dell'Aia sui contratti di vendita del 1986) ⁽⁹⁾. In relazione alle vendite, l'UNIDROIT ha adottato anche la Convenzione sulla rappresentanza in materia di vendita internazionale di merci ⁽¹⁰⁾.

3. La stesura dei suddetti testi è stata spesso condotta in coordinamento con le altre organizzazioni. Un buon esempio è la storia legislativa della CISG, per la cui preparazione l'UNCITRAL si è avvalsa dei precedenti testi uniformi elaborati dall'UNIDROIT ⁽¹¹⁾. A sua volta, la CISG ha influenzato lo sviluppo di testi uniformi successivi, come i Principi UNIDROIT. Inoltre, testi come i Principi dell'Aia si basano sulla CISG e sui Principi UNIDROIT e contribuiscono alla loro attuazione.

4. Per raggiungere lo scopo prefissato, i testi uniformi devono essere accompagnati da misure di supporto adeguate alla loro attuazione. Le tre organizzazioni hanno sviluppato una serie di strumenti a tal fine, come il Case Law on UNCITRAL Texts (CLOUT) ⁽¹²⁾; la banca dati UNILEX, che contiene, tra l'altro, una raccolta della giurisprudenza internazionale relativa ai Principi UNIDROIT ⁽¹³⁾, e le Clausole modello per l'uso dei Principi UNIDROIT dei contratti commerciali internazionali ⁽¹⁴⁾.

⁽⁷⁾ *Ibid.*, vol. 510, n. 7411.

⁽⁸⁾ Paesi Bassi, *Treaty Series*, 1987, n. 138.

⁽⁹⁾ La Convenzione non è ancora in vigore.

⁽¹⁰⁾ La Convenzione non è ancora in vigore. I principi UNIDROIT contengono ora una sezione dettagliata sulla rappresentanza nel Capitolo 2, "Formazione e rappresentanza" (si veda anche il paragrafo 369 e il Capitolo V, sezione C, di seguito).

⁽¹¹⁾ Si vedano, tra l'altro: la Convenzione attinente alla legge uniforme sulla vendita internazionale di beni mobili dell'Aia del 1964 (Nazioni Unite, *Treaty Series*, vol. 834, n. 11929); la Convenzione relativa alla legge uniforme sulla formazione dei contratti internazionali di vendita di beni mobili dell'Aia del 1964 (Nazioni Unite, *Treaty Series*, vol. 834, n. 11930) (per maggiori informazioni su queste due convenzioni, si veda il successivo paragrafo 286); e la Convenzione dell'Aia sulle vendite di merci del 1955.

⁽¹²⁾ Disponibile sul [sito web](#) dell'UNCITRAL.

⁽¹³⁾ Disponibile sul [sito web](#) di UNILEX.

⁽¹⁴⁾ Disponibile sul [sito web](#) dell'UNIDROIT.

5. Il diritto commerciale internazionale uniforme mira a costituire un insieme di norme armonizzate di portata globale, che siano internazionali per origine, formulazione e quadro di applicazione e interpretazione; di conseguenza, il diritto uniforme riduce gli ostacoli giuridici al flusso del commercio internazionale, promuove la parità di condizioni tra acquirenti e venditori, rafforza le relazioni commerciali tra gli Stati e genera opportunità di investimento. In considerazione dei numerosi vantaggi offerti dal diritto uniforme in questo settore, i testi uniformi sopracitati sono stati elaborati per introdurre regole equilibrate adatte alle transazioni internazionali e per assistere le parti nella redazione dei contratti ed i responsabili delle decisioni nella risoluzione delle controversie. Ciascuno di questi testi lascia alle parti un certo grado di autonomia nel decidere, di comune accordo, in che misura il testo si applichi alla loro operazione commerciale. Tuttavia, non è sempre facile ottenere informazioni su come questi testi si relazionano tra loro. Di conseguenza, le parti commerciali, gli avvocati, i giudici, gli arbitri, i ricercatori accademici e i legislatori interessati all'adozione, all'applicazione o all'interpretazione di questo vasto *corpus* legislativo possono incontrare difficoltà nell'identificare i testi rilevanti e nel collocarli nel loro contesto.

6. La presente *Guida giuridica agli strumenti uniformi in materia di contratti commerciali internazionali, con particolare attenzione alle vendite* (la Guida) si propone di chiarire il rapporto tra i testi al fine di promuoverne l'adozione, l'uso e l'interpretazione uniforme e, in ultima analisi, intende creare un ambiente giuridico prevedibile e flessibile per le transazioni commerciali transfrontaliere basato sul principio della libertà contrattuale.

7. La Guida fornisce quindi orientamento al lettore su una serie di questioni giuridiche relative al diritto contrattuale commerciale internazionale, dalla scelta della legge applicabile ai testi legislativi, contrattuali e di indirizzo che possono essere utili in un'operazione commerciale. La Guida non intende favorire alcuna interpretazione particolare dei testi uniformi, né offrirne una nuova.

8. La Guida è stata preparata sulla base di una proposta congiunta⁽¹⁵⁾, scaturita da una serie di eventi organizzati dal Segretariato dell'UNCITRAL

⁽¹⁵⁾ Nota del Segretariato intitolata "Proposta congiunta sulla cooperazione nel settore del diritto contrattuale commerciale internazionale (con particolare attenzione alle vendite)" (A/CN.9/892).

per celebrare il trentacinquesimo anniversario della CISG ⁽¹⁶⁾. È stata approvata dagli organi direttivi della Conferenza dell'Aia, dell'UNCITRAL e dell'UNIDROIT ⁽¹⁷⁾. È stata redatta dai rispettivi segretariati, con il contributo di un gruppo di cinque esperti di diverse tradizioni giuridiche e provenienze geografiche: Neil Cohen (Stati Uniti d'America), Lauro da Gama e Souza Jr (Brasile), Pilar Perales Viscasillas (Spagna), Hiroo Sono (Giappone) e Stefan Vogenauer (Germania). La Guida è stata concepita come un documento in evoluzione e sarà monitorata dai tre segretariati in vista di una sua revisione periodica.

B. Ambito di applicazione e approccio

9. La Guida tratta i contratti commerciali internazionali, con particolare attenzione ai contratti di vendita, esclusi i contratti con i consumatori. Inoltre, fornisce indicazioni sull'interazione tra i contratti di vendita e alcune transazioni strettamente connesse, come il baratto, la rappresentanza e la distribuzione. La Guida fornisce altresì indicazioni su questioni trasversali, come l'uso delle comunicazioni elettroniche.

10. La Guida si occupa in particolare dei testi uniformi elaborati dalla Conferenza dell'Aia, dall'UNCITRAL e dall'UNIDROIT e fa riferimento a testi legislativi, quali trattati e leggi modello, nonché a principi e clausole modello che le parti devono applicare nei loro accordi contrattuali.

11. La Guida rappresenta quindi uno sforzo per chiarire il rapporto tra questi testi giuridici internazionali uniformi ed è un documento preparato congiuntamente dai tre segretariati al fine di promuovere l'uniformità, la certezza e la chiarezza in questo settore del diritto.

12. La Guida fa riferimento a testi uniformi, di portata globale o regionale, preparati da altre organizzazioni internazionali governative e non governative:

⁽¹⁶⁾ Nota del Segretariato intitolata "Tendenze attuali nel campo del diritto internazionale della vendita di beni" (A/CN.9/849), para. 46-47.

⁽¹⁷⁾ Relazione della Commissione delle Nazioni Unite per il diritto commerciale internazionale sulla sua quarantanovesima sessione (A/71/17), para. 281; "Conclusioni e raccomandazioni adottate dal Consiglio Affari Generali e Politica del marzo 2016", para. 23, disponibile sul [sito web](#) della Conferenza dell'Aia; e "Sintesi delle conclusioni del Consiglio direttivo dell'UNIDROIT nella sua novantacinquesima sessione", document C.D. (95) misc. 2, para. 18, disponibile sul [sito web dell'UNIDROIT](#).

in tal senso tali testi contribuiscono a chiarire il funzionamento dei testi della Conferenza dell'Aia, dell'UNCITRAL e dell'UNIDROIT. Si fa inoltre riferimento a documenti di orientamento che possono fornire al lettore utili informazioni supplementari. La Guida non intende fornire un elenco esaustivo dei testi universali e regionali rilevanti per i contratti commerciali internazionali. In particolare, non comprende gli strumenti internazionali che, pur non trattando principalmente i contratti di vendita internazionali, fanno riferimento alla CISG e ai Principi UNIDROIT come espressione di principi generali e di disposizioni adatti ad un diritto contrattuale moderno ⁽¹⁸⁾.

13. La Guida contiene un'analisi delle questioni di diritto internazionale privato (Dir. Int. Priv.) ⁽¹⁹⁾, con particolare attenzione ai Principi dell'Aia e al loro rapporto con la CISG ed i Principi UNIDROIT, al fine di spiegare in che misura le parti contraenti possono scegliere la legge applicabile, nonché le conseguenze della mancata scelta. La Guida fornisce inoltre una panoramica del contenuto della CISG e della Convenzione sulla prescrizione. Il documento analizza la natura, l'uso e il contenuto dei Principi UNIDROIT e mette in evidenza le somiglianze e le differenze tra la CISG e altri testi uniformi con cui i Principi UNIDROIT possono interagire. Infine, la Guida fa riferimento a una serie di questioni giuridiche ricorrenti relative ai contratti di vendita.

⁽¹⁸⁾ Un recente esempio è la guida giuridica relativa al *Contract Farming* dell'UNIDROIT, dell'Organizzazione delle Nazioni Unite per l'alimentazione e l'agricoltura e del Fondo internazionale per lo sviluppo agricolo, in quanto tale strumento adottato nel 2015 è di orientamento sulla produzione agricola sotto contratto. È disponibile sul [sito web](#) dell'UNIDROIT.

⁽¹⁹⁾ In genere si ritiene che il Dir. Int. Priv. sia composto da tre elementi: (a) giurisdizione; (b) legge applicabile; (c) riconoscimento ed esecuzione delle sentenze straniere. Anche la cooperazione amministrativa e giudiziaria relativa a queste questioni rientra nel Dir. Int. Priv.. Nella Guida, l'espressione Dir. Int. Priv. è utilizzata principalmente in riferimento alla legge applicabile e alle questioni di scelta della legge, in linea con l'uso di tale termine in alcuni strumenti uniformi (ad esempio, CISG, art. 7, par. 2). Il termine "scelta di legge" viene utilizzato anche quando è necessario riflettere la terminologia dello strumento in questione.

II. Perché leggere questa Guida?

14. L'esistenza di sistemi giuridici, politici ed economici diversi in tutto il mondo porta a una frammentazione giuridica che ostacola il flusso degli scambi. Il diritto uniforme fornisce regole coerenti e omogenee su scala globale. In particolare, il diritto uniforme prevede un regime giuridico uniforme per i contratti di compravendita internazionale di beni⁽²⁰⁾. In questo modo, facilita lo sviluppo del commercio internazionale.

15. Le parti che stipulano contratti internazionali, in particolare quelli di vendita di beni, hanno a disposizione una pletera di strumenti di diritto uniforme. Questi strumenti sono molto utili non solo perché contribuiscono all'uniformità o all'armonizzazione delle leggi dei diversi Stati, ma anche perché possono semplificare, chiarire e modernizzare il diritto di questo importante aspetto del commercio.

16. Tuttavia, il modo in cui questi strumenti di diritto uniforme interagiscono tra loro e si completano a vicenda non è sempre evidente. Lo scopo della Guida è quello di fornire un'introduzione e una breve sintesi di una serie di importanti strumenti giuridici relativi a tali contratti, elaborati dalla Conferenza dell'Aia, dall'UNCITRAL e dall'UNIDROIT. L'accento è stato posto sulla natura complementare di questi strumenti quando più di uno di essi è applicabile alla stessa operazione.

17. La Guida può aiutare le parti e i loro avvocati, nonché i mediatori, gli arbitri e i giudici, a orientarsi tra gli strumenti uniformi che possono essere applicabili. L'obiettivo è quello di consentire alle parti di strutturare le proprie transazioni commerciali in modo efficiente ed efficace, tenendo conto dei vantaggi offerti da tali strumenti.

18. In considerazione del suo scopo e della sua natura, la Guida non

⁽²⁰⁾ Il concetto di "carattere internazionale" ("internationality"), che è più specifico o più ampio a seconda dello strumento, sarà spiegato nella sezione relativa a ogni singolo strumento.

pretende di fornire un'analisi esaustiva del contenuto di ciascuno di questi strumenti o della loro interpretazione da parte di giudici, arbitri e studiosi, ma fornisce piuttosto una guida di base per aiutare a comprenderne la portata, le disposizioni chiave e il modo in cui interagiscono. Esistono diverse fonti di informazioni giurisprudenziali, bibliografiche e di altro tipo su questi strumenti, alcune delle quali sono disponibili gratuitamente su Internet. In allegato è riportato un elenco delle fonti disponibili che possono essere consultate per ulteriori informazioni.

19. La Guida si concentra principalmente sui seguenti strumenti:

(a) **CISG.** Come suggerisce il nome, la CISG stabilisce le regole concernenti la formazione dei contratti e i diritti e gli obblighi delle parti per la compravendita internazionale di beni. Quando è applicabile, fornisce norme giuridiche neutre che disciplinano tali contratti ed evita in larga misura la necessità di determinare la legge di quale Stato regolerà le questioni fondamentali. Pertanto, la CISG può contribuire in modo significativo a dare certezza agli scambi commerciali e a diminuire i costi delle operazioni commerciali;

(b) **Principi UNIDROIT.** I Principi UNIDROIT sono una codificazione non vincolante di norme e principi di diritto contrattuale, concepiti per essere applicati ai contratti commerciali su scala globale. Il loro obiettivo è quello di fornire alle parti, nonché ai responsabili delle decisioni e agli altri utenti, un insieme di regole equilibrate particolarmente adatte alle transazioni transfrontaliere. In quanto strumento giuridico non vincolante (di *soft law*), essi offrono alle parti e ai responsabili delle decisioni una varietà di opzioni su come utilizzarli e un elevato grado di flessibilità;

(c) **Principi dell'Aia.** I Principi dell'Aia sono parimenti una serie di principi non vincolanti che forniscono indicazioni per sviluppare e perfezionare le norme giuridiche che regolano la portata e l'applicazione del principio secondo cui le parti di un contratto commerciale hanno l'autonomia di scegliere, di comune accordo, la legge che disciplina il loro contratto. I Principi dell'Aia riconoscono e promuovono il principio dell'autonomia delle parti (le parti contraenti possono essere nella posizione migliore per determinare l'insieme di norme giuridiche più adatto alla loro operazione) e, allo stesso tempo, stabiliscono confini equilibrati a tale principio. Pertanto, essi mirano a fornire un perfezionamento del concetto di autonomia delle parti laddove esso sia già accettato.

20. Si discutono anche due strumenti emanati dall'UNCITRAL:

(a) **Convenzione sulla prescrizione.** La Convenzione sulla prescrizione stabilisce norme uniformi che disciplinano il periodo di tempo entro il quale una parte di un contratto di vendita internazionale di merci deve avviare un procedimento per intentare un'azione derivante dal contratto. In questo modo, la Convenzione apporta chiarezza e prevedibilità a un aspetto di grande importanza per la risoluzione della controversia;

(b) **Convenzione sulle comunicazioni elettroniche.** La Convenzione sulle comunicazioni elettroniche mira a consentire l'uso delle comunicazioni elettroniche nel commercio internazionale, assicurando che le comunicazioni scambiate elettronicamente, compresi i contratti, siano valide ed esecutive quanto i loro equivalenti cartacei.

21. Inoltre, si fa riferimento ad altri strumenti emanati da organizzazioni internazionali, sovranazionali o regionali, in particolare:

(a) **Convenzione dell'Aia sulle vendite di merci del 1955.** Questa Convenzione regola le questioni relative alla scelta della legge applicabile ai contratti di vendita internazionale di merci;

(b) **Convenzione dell'Aia sui contratti conclusi da intermediari e relativa alla rappresentanza del 1978.** Tale Convenzione fornisce norme sulla scelta della legge applicabile ai contratti conclusi da intermediari e relative alla rappresentanza;

(c) **Convenzione dell'Aia sui contratti di vendita del 1986.** Questa Convenzione stabilisce le norme sulla scelta della legge nel campo dei contratti di vendita internazionale di beni. Non è ancora in vigore;

(d) **Regolamento (EC) n. 593/2008 del Parlamento Europeo e del Consiglio, del 17 giugno 2008, sulla legge applicabile alle obbligazioni contrattuali (Regolamento Roma I).** Il detto Regolamento stabilisce le norme applicabili in tutta l'Unione europea per determinare quale legge nazionale debba essere applicata alle obbligazioni contrattuali in materia civile e commerciale che coinvolgono più di un Paese;

(e) **Convenzione interamericana di Città del Messico del 17 marzo 1994 sulla legge applicabile ai contratti internazionali (Convenzione di Città del**

Messico): ⁽²¹⁾ La Convenzione stabilisce le norme per determinare la legge applicabile ai contratti internazionali all'interno degli Stati parte della Convenzione.

22. Come già detto, gli strumenti trattati nella Guida non si escludono a vicenda, ma più di uno tra questi può essere applicato alla stessa operazione. Tale aspetto è illustrato in modo semplice nella Tabella 1 che segue, la quale identifica (con un asterisco (*) nelle apposite caselle) gli strumenti internazionali che possono essere applicabili a quattro tipologie di operazioni.

Tabella 1

Applicazione degli strumenti internazionali a diverse operazioni commerciali

<i>Operazione commerciale</i>	<i>CISG</i>	<i>Principi UNIDROIT</i>	<i>Principi dell'Aia</i>	<i>Convenzione sulla prescrizione</i>	<i>Convenzione sulle comunicazioni elettroniche</i>
Vendita internazionale di beni (non conclusa tramite comunicazioni elettroniche)	*	*	*	*	
Vendita internazionale di beni (conclusa tramite comunicazioni elettroniche)	*	*	*	*	*
Contratti commerciali diversi dalla vendita internazionale di beni (non conclusi tramite comunicazioni elettroniche)		*	*		
Contratti commerciali diversi dalla vendita internazionale di beni (conclusi tramite comunicazioni elettroniche)		*	*		*

23. La Guida spiega la differenza tra i casi in cui si applicano e hanno forza di legge i trattati e i regolamenti, in quanto strumenti giuridici vincolanti, e i casi in cui possono essere applicati alcuni strumenti giuridici non vincolanti, come i Principi UNIDROIT e i Principi dell'Aia. Inoltre, poiché l'applicabilità di strumenti giuridici vincolanti come la CISG può dipendere dalla determinazione della legge statale applicabile, la Guida fornisce informazioni sulla

⁽²¹⁾ Organizzazione degli Stati Americani, *Treaty Series*, n. 78; si vedano anche i paragrafi 57-58 seguenti.

natura e sulle fonti delle norme che regolano la determinazione della legge applicabile.

24. A causa del ruolo cruciale svolto dalla legge applicabile, la Guida esamina non solo le norme sulla scelta di legge ai sensi dei Principi dell'Aia, ma anche delle altre norme di Dir. Int. Priv. che possono essere applicabili nel foro. Pertanto, la Guida presenta un'analisi delle norme sulla scelta della legge stabilite nel Regolamento Roma I, nella Convenzione di Città del Messico e negli strumenti della Conferenza dell'Aia citati al paragrafo 21, lettere da a) a c). Viene inoltre presentata una breve sintesi delle norme di Dir. Int. Priv. in uso nei vari Stati. Una parte fondamentale dell'analisi si concentra sulla "autonomia delle parti" — ossia la possibilità per le parti, nella maggior parte dei regimi di scelta della legge, di scegliere la legge che disciplina il loro contratto — e sui suoi limiti.

25. Viene preso in considerazione anche un altro aspetto di quella che viene spesso definita autonomia delle parti, ossia la "libertà contrattuale" delle parti di scegliere i rispettivi diritti e obblighi, entro i limiti stabiliti dalla legge applicabile. Si fa inoltre riferimento alle clausole che le parti possono inserire nei loro contratti di vendita attraverso una clausola in forma abbreviata, il cui contenuto e la cui interpretazione sono forniti da un organismo internazionale. Un esempio è rappresentato dagli Incoterms della Camera di Commercio Internazionale (ICC), clausole in forma abbreviata compilate e sviluppate dall'ICC che riflettono la prassi internazionale. Inoltre, la Guida sottolinea il ruolo svolto dalle pratiche commerciali consolidate tra le parti e dagli usi quando il contratto di vendita è disciplinato da uno strumento internazionale.

III. Determinazione della legge applicabile ai contratti commerciali internazionali

A. Applicazione diretta di un trattato di diritto uniforme

Come si applicano i trattati di diritto uniforme a un contratto internazionale?

26. I moderni trattati di diritto uniforme si applicano ai contratti internazionali quando sono soddisfatti i requisiti relativi alla loro applicazione territoriale e sostanziale. La CISG, la Convenzione sulla prescrizione e la Convenzione sulle comunicazioni elettroniche definiscono il rispettivo ambito di applicazione, ossia i contratti e le comunicazioni di natura transfrontaliera a cui si applicano le loro disposizioni, indicando i requisiti che devono essere soddisfatti a tal fine. Quando questi requisiti sono soddisfatti, le convenzioni si applicano senza ricorrere alle norme di Dir. Int. Priv.

CISG

27. Per quanto riguarda l'ambito territoriale di applicazione, l'articolo 1, paragrafo 1, della CISG prevede due modi in cui la CISG si applica direttamente ai contratti di vendita internazionali: (a) quando le sedi d'affari⁽²²⁾ delle parti, come determinate ai sensi della CISG, si trovano in Stati contraenti diversi (si vedano i successivi paragrafi 106-109), e (b) quando le norme di Dir. Int. Priv. prevedono l'applicazione della legge di uno Stato contraente. Quest'ultimo caso comprende le situazioni in cui la legge di uno Stato contraente si applica perché tale è la scelta delle parti nel contratto.

28. I contratti di vendita internazionali possono non rientrare nell'ambito di applicazione della CISG quando il tipo di contratto di vendita in questione non è contemplato dalla Convenzione (art. 2) o quando si tratta di "contratti

⁽²²⁾ Per la determinazione della "sede d'affari" rilevante ai sensi della CISG, si vedano i para.148-150 seguenti.

misti” in cui prevale la prestazione di lavoro o la fornitura di servizi (art. 3). La natura specifica di questi e altri limiti all’applicabilità della CISG sono stati esplorati in una serie di decisioni giudiziarie, sentenze arbitrali e fonti dottrinali ⁽²³⁾. La legge applicabile ai contratti di vendita che non rientrano nell’ambito di applicazione della CISG è determinata dall’applicazione delle norme di Dir. Int. Priv ⁽²⁴⁾.

29. L’articolo 6 CISG consente alle parti di escludere espressamente l’applicazione della Convenzione, di derogare a una qualsiasi delle sue disposizioni o di modificarne gli effetti (con l’eccezione dell’articolo 12), integrando così i principi di autonomia sopra menzionati ai paragrafi 24 e 25. La giurisprudenza e la dottrina concordano quasi unanimemente sul fatto che, qualora una clausola di un contratto indichi lo Stato dalla cui legge tale contratto sarà disciplinato, ciò non equivale a escludere l’applicazione della CISG. Anzi, se è stata scelta la legge di uno Stato contraente e le norme di Dir. Int. Priv. danno effetto a tale scelta, si applicherà la CISG.

30. L’applicabilità della CISG a un contratto può anche essere influenzata da dichiarazioni fatte dagli Stati (si vedano i paragrafi 106-110 e 283-286) ⁽²⁵⁾.

Convenzione sulla prescrizione

31. Per quanto riguarda l’ambito territoriale di applicazione della Convenzione sulla prescrizione, l’articolo 3 della Convenzione prevede che essa si applichi direttamente ai contratti di vendita internazionale quando le sedi delle parti si trovano in Stati contraenti diversi o quando le norme di Dir. Int. Priv. portano all’applicazione della legge di uno Stato contraente. Inoltre, le parti possono concordare contrattualmente l’applicazione della Convenzione sulla prescrizione, anche scegliendo la legge di uno Stato contraente, quando ciò è consentito dalle norme di Dir. Int. Priv. (si veda il successivo Capitolo III, sezione B). L’articolo 3, paragrafo 2, della Convenzione consente alle

⁽²³⁾ Ad esempio, per il trattamento dei contratti di distribuzione, si veda il Capitolo V, sezione B, di seguito, e per il trattamento del baratto, si veda il Capitolo V, sezione E, di seguito.

⁽²⁴⁾ Per le norme sulla scelta della legge, compresa la scelta dei Principi UNIDROIT come legge non statale, si veda il Capitolo III, sezione B, qui di seguito.

⁽²⁵⁾ Per lo stato e il testo delle dichiarazioni degli Stati contraenti della CISG, si veda il [sito web](#) della *United Nations Treaty Collection*.

parti di concordare l'esclusione dell'applicazione della Convenzione ("opting out")⁽²⁶⁾.

32. L'applicabilità della Convenzione sulla prescrizione a un contratto può essere influenzata anche dalle dichiarazioni depositate dagli Stati⁽²⁷⁾.

Convenzione sulle comunicazioni elettroniche

33. L'ambito territoriale e sostanziale della Convenzione sulle comunicazioni elettroniche è definito negli articoli 1 e 2 della Convenzione. La Convenzione si applica a una gamma più ampia di contratti commerciali internazionali rispetto a quella coperta dalla CISG. L'articolo 1, paragrafo 1, della Convenzione prevede la sua applicazione diretta quando, in virtù di una norma di Dir. Int. Priv., si applica la legge di uno Stato contraente. Ai sensi dell'articolo 19, uno Stato contraente può presentare una dichiarazione di applicazione della Convenzione quando le sedi delle parti si trovano in Stati contraenti diversi. La Convenzione sulle comunicazioni elettroniche si applica anche se le parti contraenti hanno scelto le sue disposizioni come legge applicabile al contratto. Tuttavia, l'articolo 3 consente alle parti di escludere l'applicazione della Convenzione o di derogare ad una qualsiasi delle sue disposizioni o di modificarne l'effetto.

B. Applicazione delle norme di Dir. Priv. Int.

34. Come già detto, le transazioni internazionali possono essere disciplinate da strumenti di diritto uniforme che si applicano al contratto direttamente o in virtù di norme di Dir. Int. Priv..

35. La maggior parte delle giurisdizioni, se non tutte, dispone di norme di Dir. Int. Priv. alle quali un tribunale può fare riferimento per determinare la legge applicabile a un determinato rapporto giuridico. Nel contesto delle vendite o transazioni transfrontaliere, vi sono due modi principali per determinare la legge applicabile: (a) quando le parti hanno scelto la legge che

⁽²⁶⁾ Il presente paragrafo illustra l'ambito di applicazione della Convenzione sulla prescrizione come modificata dal Protocollo del 1980 che modifica il testo originario della Convenzione sulla prescrizione. Per maggiori dettagli, comprese le informazioni sull'ambito di applicazione della Convenzione originaria del 1974, si veda il cap. IV, sez. B, qui di seguito.

⁽²⁷⁾ Per lo stato ed il testo delle dichiarazioni fatte dagli Stati contraenti della Convenzione sulla prescrizione, si veda il [sito web](#) della *United Nations Treaty Collection*.

disciplina il loro contratto, le norme di Dir. Int. Priv. determineranno se tale scelta è valida ed efficace; e (b) quando le parti non hanno scelto la legge che regola il loro contratto o la loro scelta è invalida o inefficace, le norme di Dir. Int. Priv. determineranno quale legge si applica alla transazione.

36. In questo contesto, uno strumento di diritto uniforme può diventare applicabile a una transazione internazionale, compreso un contratto di vendita, non solo attraverso il meccanismo dell'applicazione diretta, ma anche in virtù delle norme di Dir. Int. Priv..

37. Esistono tre percorsi attraverso cui il Dir. Int. Priv. può determinare l'applicazione di uno strumento di diritto uniforme a una transazione internazionale: (a) quando le parti hanno scelto come legge applicabile alla loro transazione la legge di uno Stato che ha adottato un trattato di diritto uniforme applicabile a tale transazione; (b) quando le parti hanno scelto uno strumento di diritto uniforme come "regole di diritto" per regolare la loro transazione; e (c) quando, in assenza di una scelta di legge delle parti, le norme di Dir. Int. Priv. pertinenti portano all'applicazione di un trattato di diritto uniforme.

38. Ciascuna di queste vie dipende dalle norme di Dir. Int. Priv. applicabili. A volte si tratta delle norme di Dir. Int. Priv. interno dello Stato del foro, mentre altre volte le norme di Dir. Int. Priv. sono quelle contenute in un trattato di cui lo Stato del foro è uno Stato parte. Le norme di Dir. Int. Priv. interno possono essere influenzate da principi non vincolanti (soft law) come i Principi dell'Aia.

39. Le seguenti sottosezioni contengono un'analisi delle norme di Dir. Int. Priv. contenute in alcuni trattati, che saranno utili per determinare la legge o le leggi applicabili a una transazione internazionale. Nell'esaminare tali norme, si prenderanno in considerazione due scenari: (a) i casi in cui le parti hanno scelto la legge applicabile e (b) i casi in cui non l'hanno fatto. Viene inoltre fornita una breve sintesi delle norme di Dir. Int. Priv. non vincolanti (di soft law), in particolare dei Principi dell'Aia.

1. Applicazione delle norme di Dir. Int. Priv. quando le parti scelgono la legge applicabile

40. L'autonomia delle parti in merito alla scelta della legge applicabile ai contratti internazionali è generalmente accettata nella maggior parte dei paesi del mondo. Si tratta della libertà delle parti di scegliere, attraverso un accordo, la legge o gli ordinamenti giuridici che regolano i loro rapporti

contrattuali. È tuttavia importante notare che tale autonomia non è priva di limiti e che la sua portata varia da una giurisdizione all'altra.

41. Tali differenze riguardano vari aspetti della scelta delle parti, quali le materie del contratto che possono essere disciplinate dalla legge scelta, le formalità necessarie per effettuare tale scelta e i limiti imposti dall'ordine pubblico. Le seguenti sottosezioni analizzeranno se e, in caso affermativo, in quale misura le parti possono scegliere la legge di uno Stato o una legge non statale per disciplinare i loro contratti.

42. Esistono diversi strumenti internazionali, alcuni più diffusi di altri, che trattano la questione della legge applicabile ai contratti internazionali e della sua applicazione da parte dei tribunali statali: la Convenzione dell'Aia sulle vendite di merci del 1955, la Convenzione dell'Aia sui contratti conclusi da intermediari e relativa alla rappresentanza del 1978, il Regolamento Roma I ed i Principi dell'Aia. Le due convenzioni dell'Aia ed il Regolamento Roma I, che è uno strumento sovranazionale di applicazione obbligatoria negli Stati membri dell'Unione Europea (ad eccezione della Danimarca), sono strumenti di diritto coercibile (*hard-law*). I Principi dell'Aia, invece, sono uno strumento non vincolante (*soft-law*) e di portata universale.

43. Va inoltre sottolineata la potenziale applicazione della Convenzione di Città del Messico. La *Guida alla legge applicabile ai contratti commerciali internazionali nelle Americhe* ⁽²⁸⁾, adottata nel 2019 dal Comitato giuridico interamericano dell'Organizzazione degli Stati Americani, fornisce, tra l'altro, indicazioni sia sulla Convenzione di Città del Messico che sui Principi dell'Aia.

Scelta della legge statale o della legge transnazionale (non statale)

Contesto arbitrale

44. Nell'arbitrato, le parti godono di una sostanziale libertà di scegliere le "regole di diritto" non statali applicabili al merito della loro controversia. Tale libertà è stata riconosciuta già nel 1985, nell'articolo 28, paragrafo 1, della Legge Modello UNCITRAL sull'Arbitrato Commerciale Internazionale ⁽²⁹⁾; questa Legge Modello, così come il Regolamento Arbitrale UNCI-

⁽²⁸⁾ La guida è disponibile sul [sito web](#) dell'Organizzazione degli Stati Americani.

⁽²⁹⁾ Legge modello UNCITRAL sull'arbitrato commerciale internazionale del 1985 con gli emendamenti adottati nel 2006 (Nazioni Unite, *Sales* n. E.08.V.4). Per lo stato delle

TRAL⁽³⁰⁾, sono serviti da punto di riferimento per molte giurisdizioni. Oggi, secondo la maggior parte delle leggi e dei regolamenti arbitrali, gli arbitri devono rispettare la scelta delle parti in merito alle “regole di diritto” che regolano la loro controversia.

“Regole di diritto”

45. Come stabilito nei Principi dell’Aia, il concetto di “regole di diritto” comprende le norme che, pur non provenendo da fonti statali, sono “generalmente accettate a livello internazionale, sovranazionale o regionale come un insieme neutro ed equilibrato di norme” (Principi dell’Aia, art. 3). Pertanto, le “regole di diritto” possono riferirsi a norme giuridiche che, come i Principi UNIDROIT, sono state elaborate da organismi non legislativi. Il requisito che le norme siano generalmente accettate come un insieme neutro ed equilibrato di regole porta a concludere che i codici utilizzati nel commercio e gli strumenti simili che non abbiano raggiunto questo grado di credibilità in termini di neutralità ed equilibrio non saranno considerati come “regole di diritto” ai fini dei Principi dell’Aia. Come indicato nel successivo paragrafo 71, i Principi dell’Aia danno effetto alla scelta delle “regole di diritto” non solo in ambito arbitrale, ma anche in quello giudiziario, purché tale scelta sia consentita dalla legge altrimenti applicabile.

46. In sede arbitrale, la CISG può essere scelta come legge applicabile anche quando le parti non hanno sede in Stati contraenti o le norme di Dir. Int. Priv. non determinano l’applicazione della CISG. In questo contesto, la CISG può essere applicata come legge transnazionale (non statale).

Contesto giudiziario

47. In un contesto giudiziario, le parti sono generalmente libere di scegliere il diritto statale applicabile ai loro contratti. La maggior parte delle legislazioni nazionali non consente alle parti di scegliere norme giuridiche non statali per disciplinare il contratto, anche se spesso si tratta di una questione di interpretazione, poiché la legge tace su questo punto⁽³¹⁾. Tuttavia, anche

promulgazioni e ulteriori informazioni sulla Legge Modello, si veda il [sito web](#) dell’UNCITRAL.

⁽³⁰⁾ Regolamento arbitrale dell’UNCITRAL come rivisto nel 2010 (*Official Records of the General Assembly, Sixty-fifth Session, Supplement n. 17 (A/65/17)*, annex I).

⁽³¹⁾ Ispirandosi ai Principi dell’Aia, in Paraguay e in Uruguay il diritto nazionale consente espressamente alle parti di scegliere il diritto non statale per disciplinare i loro

negli Stati che non considerano efficace l'elezione di norme giuridiche non statali realizzata dalle parti, è possibile applicare indirettamente tali norme incorporandole per rinvio, cioè come clausole del contratto stesso ⁽³²⁾.

Convenzione dell'Aia sulle vendite di merci del 1955

48. La Convenzione dell'Aia sulle vendite di merci del 1955 è stata uno dei primi passi verso l'unificazione del diritto della vendita internazionale. Essa disciplina le questioni relative alla scelta della legge applicabile alle vendite internazionali di beni mobili materiali. La Convenzione consente alle parti di scegliere liberamente la legge applicabile (art. 2). In generale, solo una legge può essere designata come applicabile (con l'eccezione prevista dall'articolo 4) e tale designazione può essere fatta espressamente oppure "risultare inequivocabilmente dalle disposizioni del contratto" (art. 2). La Convenzione individua come legge applicabile solo la legge di uno Stato, ma non la legge non statale.

49. La Convenzione è attualmente in vigore in cinque Stati membri dell'Unione europea (Danimarca, Finlandia, Francia, Italia e Svezia) e in Niger, Norvegia e Svizzera ⁽³³⁾. Pertanto, nel caso di contratti che rientrano nel suo ambito di applicazione, la Convenzione prevale sulla Convenzione sulla legge applicabile alle obbligazioni contrattuali ⁽³⁴⁾ e sul Regolamento Roma I (cfr. rispettivamente gli articoli 21 e 25, paragrafo 1, di tali strumenti).

Convenzione dell'Aia sui contratti di vendita del 1986

50. La Convenzione dell'Aia sui contratti di vendita del 1986 mira a unificare le norme sulla scelta della legge applicabile in relazione ai contratti di vendita internazionale di beni. Essa determina la legge applicabile ai contratti di

contratti (Paraguay, legge n. 5393 sulla legge applicabile ai contratti internazionali del 15 gennaio 2015; e Uruguay, legge n. 19.920 sulla disciplina generale del diritto internazionale privato del 27 novembre 2020).

⁽³²⁾ Si veda anche di seguito, in particolare il paragrafo 56, per l'incorporazione come clausole contrattuali ai sensi del Regolamento Roma I, e il paragrafo 338, per l'incorporazione come clausole contrattuali dei Principi UNIDROIT.

⁽³³⁾ Per esempi della sua applicazione, si veda Mathilde Sumampouw, ed., *Les Nouvelles Conventions de La Haye: Leur Application par les Juges Nationaux*, vol. III (Dordrecht, the Netherlands, Martinus Nijhoff, 1984), pp. 15-20 (in particolare con decisioni di Finlandia, Paesi Bassi e Belgio); si vedano anche le pubblicazioni elencate sul [sito web](#) della Conferenza dell'Aia.

⁽³⁴⁾ Nazioni Unite, *Treaty Series*, vol. 1605, n. 28023.

vendita di beni conclusi tra parti aventi sede in Stati diversi, e in tutti gli altri casi che comportano una scelta tra le leggi di Stati diversi. Come principio fondamentale, la Convenzione stabilisce che un contratto di vendita internazionale è disciplinato dalla legge scelta dalle parti contraenti (art. 7, par. 1). Tale scelta deve essere espressa o risultare chiaramente dalle clausole del contratto e dal comportamento delle parti considerato nel suo complesso, e può riguardare l'intero contratto o una parte di esso (art. 7, par. 2). Inoltre, la legge stabilita dalla Convenzione si applica indipendentemente dal fatto che sia o meno la legge di uno Stato contraente.

51. La Convenzione è stata elaborata per sostituire la Convenzione dell'Aia sulle vendite di merci del 1955. Come quest'ultima, considera applicabile solo la legge degli Stati e non prevede la possibilità di applicare norme giuridiche non statali.

*Convenzione dell'Aia sui contratti conclusi da intermediari
e relativa alla rappresentanza del 1978*

52. La Convenzione dell'Aia sui contratti conclusi da intermediari e relativa alla rappresentanza del 1978 mira a stabilire disposizioni comuni sulla legge applicabile all'agenzia. Essa comprende sia l'agenzia commerciale che non commerciale, nonché l'agenzia abituale e quella occasionale. La Convenzione prevede norme sulla scelta di legge sia per i rapporti interni tra preponente e agente sia per i rapporti esterni tra preponente e terzi e tra agente e terzi.

53. La legge scelta dalle parti è la fonte principale che regola i rapporti interni tra preponente e agente (art. 5). La scelta del diritto interno da parte delle parti può essere espressa o implicita⁽³⁵⁾. L'uso dell'espressione "diritto interno" indica che sarà possibile fare riferimento solo al diritto sostanziale dello Stato la cui legge è applicabile. Inoltre, la legge indicata nella Convenzione si applicherà indipendentemente dal fatto che sia o meno la legge di uno Stato contraente.

54. La Convenzione è in vigore in tre Stati membri dell'UE (Francia, Paesi Bassi e Portogallo) e in Argentina. Pertanto, per quanto riguarda i contratti che rientrano nel suo ambito di applicazione, la Convenzione prevale sul Regolamento Roma I (cfr. art. 25, par. 1).

⁽³⁵⁾ La legge interna dello Stato in cui si trovava la sede d'affari dell'agente al momento degli atti rilevanti deve disciplinare i due rapporti esterni (artt. 11 e 15).

Regolamento Roma I

55. L'articolo 3 del Regolamento Roma I consente alle parti di scegliere la legge di uno Stato per disciplinare il loro contratto. Tale scelta può essere fatta espressamente o implicitamente, per l'intero contratto o solo per una parte di esso.

56. Sebbene il Regolamento Roma I non consenta agli organi giudiziari degli Stati di riconoscere la scelta di un *corpus* normativo non statale, come i Principi UNIDROIT, come legge regolatrice, questo atto non impedisce alle parti di incorporare tali norme nei loro contratti, fatti salvi i limiti generali alla libertà contrattuale previsti dal diritto contrattuale applicabile. Lo stesso ragionamento si applica alla scelta di un trattato internazionale, come la CISG. Tuttavia, la CISG può essere applicabile in base ai propri termini e quindi prevalere sul Regolamento.

Convenzione di Città del Messico

57. Anche la Convenzione di Città del Messico riconosce la libertà delle parti di scegliere la legge applicabile al loro contratto internazionale. Tale scelta può riguardare l'intero contratto o solo una parte di esso, può essere espressa o risultare dal comportamento delle parti e dalle condizioni generali del contratto.

58. La Convenzione ha adottato un approccio più flessibile nei confronti dell'applicazione del diritto non statale. Nell'applicare le norme giuridiche statali che disciplinano il contratto, il giudice deve, ai sensi dell'articolo 10, tenere conto di alcune categorie di norme giuridiche non statali, tra cui le linee guida, le consuetudini ed i principi del diritto commerciale internazionale, nonché gli usi commerciali e le pratiche commerciali generalmente accettate ⁽³⁶⁾.

Principi dell'Aia

59. In linea con il principio ormai generalmente accettato dell'autonomia delle parti, i Principi dell'Aia danno efficacia alla scelta effettuata dalle parti (art. 2, par. 1) non solo quando esse scelgono il diritto di uno Stato come legge applicabile al loro contratto internazionale, ma anche (se sono soddi-

⁽³⁶⁾ Si veda anche la *Guide on the Law Applicable to International Commercial Contracts in the Americas*, in particolare, par. 194.

sfatte alcune condizioni, come spiegato più dettagliatamente nel successivo par. 71) quando scelgono il diritto non statale (art. 3). Tale scelta può riguardare l'intero contratto o solo una parte di esso, e possono essere scelte leggi diverse per disciplinare parti diverse del contratto (art. 2, comma 2). Non è richiesto alcun collegamento tra la legge scelta e le parti o la transazione (art. 2, comma 4). Tale scelta può essere espressa o risultare chiaramente dalle disposizioni del contratto o dalle circostanze (art. 4).

60. Le "regole di diritto" (ad esempio il diritto non statale) scelte dalle parti devono soddisfare determinati criteri, cioè al fine di garantire una maggiore certezza del diritto (per i dettagli, si veda il successivo paragrafo 71).

61. Poiché i Principi dell'Aia possono fungere da modello per i legislatori nazionali, potrebbero essere adottati come un insieme di norme di diritto interno sulla scelta della legge. L'effetto di tale adozione sarebbe che, per le controversie incardinate innanzi un tribunale di quello Stato, tale organo giurisdizionale darebbe effetto a una scelta di legge transnazionale non statale.

Interazione tra la legge applicabile e il metodo di risoluzione delle controversie scelto dalle parti (compresa la scelta del foro).

62. Le norme di Dir. Int. Priv. determinano le regole giuridiche che disciplinano i diritti e gli obblighi delle parti. Poiché tali norme possono differire da uno Stato all'altro, è essenziale determinare la legge applicabile quando sorge una controversia, poiché l'applicazione della legge di uno Stato piuttosto che di un altro può in alcuni casi cambiare l'esito di una controversia. Tuttavia, è altrettanto importante che le parti valutino l'efficacia della scelta della legge applicabile prima di concludere il contratto, in modo da poter determinare i propri diritti e obblighi ai sensi del contratto proposto prima di stipularlo, riducendo così la probabilità di controversie successive. Valutare l'efficacia della scelta della legge prima della conclusione del contratto può anche evitare sorprese in seguito, qualora le parti avessero intendimenti diversi in merito alla legge applicabile. L'efficacia di una scelta della legge è strettamente correlata al metodo di risoluzione delle controversie scelto dalle parti.

63. Nell'arbitrato, la scelta fatta dalle parti, che può includere norme giuridiche transnazionali non statali, è generalmente rispettata in tutto il mondo dai tribunali arbitrali. Tuttavia, se le parti decidono di sottoporre le

loro future controversie ai tribunali statali, devono scegliere un foro che dia piena efficacia al loro accordo di scelta della legge.

64. Vale la pena di notare che un accordo tra le parti per conferire la giurisdizione a un tribunale⁽³⁷⁾ o a un tribunale arbitrale per risolvere le controversie derivanti dal contratto non costituisce di per sé una scelta della legge tacita (si vedano ad esempio l'articolo 4 dei Principi dell'Aia e l'articolo 7 della Convenzione di Città del Messico). Tuttavia, qualora la scelta della legge non sia stata fatta espressamente o non sia stata chiaramente dimostrata, l'accordo di scelta del foro può essere uno dei fattori da prendere in considerazione per determinare se le circostanze del caso portano a concludere che le parti hanno effettuato una scelta implicita della legge applicabile al contratto (si vedano ad esempio il paragrafo 12 dei considerando del Regolamento Roma I ed il commento all'articolo 4 dei Principi dell'Aia).

*Clausole modello per l'uso dei Principi UNIDROIT
dei contratti commerciali internazionali*

65. Le Clausole modello per l'utilizzo dei Principi UNIDROIT dei contratti commerciali internazionali, adottate nel 2013, forniscono indicazioni su come le parti di un contratto possono fare riferimento ai Principi UNIDROIT. A differenza degli strumenti vincolanti, che si applicano quando il contratto in questione rientra nel loro ambito di applicazione e le parti non ne hanno escluso l'applicazione, i Principi UNIDROIT, in quanto strumento giuridico non vincolante (di *soft law*), offrono alle parti una maggiore gamma di possibilità, di cui queste non sempre sono pienamente consapevoli. Per tale motivo sono state sviluppate le clausole modello che le parti possono scegliere di adottare per indicare più precisamente come intendono utilizzare i Principi UNIDROIT, sia durante l'esecuzione del contratto sia quando sorge una controversia.

66. Le Clausole modello per l'utilizzo dei Principi UNIDROIT dei contratti commerciali internazionali riflettono i diversi modi in cui le parti hanno fatto riferimento ai Principi UNIDROIT o in cui giudici e arbitri li hanno applicati.

⁽³⁷⁾ A questo proposito, la Convenzione sugli accordi di scelta del foro del 30 giugno 2005 mira a garantire l'efficacia degli accordi di scelta del foro esclusivo tra le parti di transazioni commerciali internazionali. Per maggiori informazioni su tale Convenzione, si veda il [sito web](#) della Conferenza dell'Aia. Il riconoscimento e l'esecuzione delle sentenze derivanti da un accordo di scelta del foro non esclusivo saranno regolati dalla Convenzione sul riconoscimento e l'esecuzione delle sentenze straniere in materia civile o commerciale del 2 luglio 2019. Per maggiori informazioni su tale Convenzione, si veda il [sito web](#) della Conferenza dell'Aia.

Sono suddivise in quattro categorie, a seconda che il loro scopo sia: a) scegliere i Principi UNIDROIT come norma di legge che regola il contratto; b) incorporare i Principi UNIDROIT come clausole contrattuali; c) fare riferimento ai Principi UNIDROIT per interpretare e integrare la CISG quando quest'ultima è scelta dalle parti; o d) fare riferimento ai Principi UNIDROIT per interpretare e integrare il diritto nazionale applicabile. I commenti a ciascuna clausola modello ne illustrano i vantaggi e gli svantaggi e indicano le possibili modifiche che le parti potrebbero voler apportare, a seconda delle loro intenzioni. Ove opportuno, si propongono due versioni di ciascuna clausola modello, una da incorporare nel contratto ("uso pre-contenzioso") e una da utilizzare dopo l'insorgere di una controversia ("uso post-contenzioso")⁽³⁸⁾.

Principi dell'Aia

67. I Principi dell'Aia sono uno strumento giuridico non vincolante di soft law che contiene principi e regole generali sulla scelta della legge nei contratti internazionali. Essi riconoscono che per promuovere le transazioni commerciali transfrontaliere, è essenziale che l'autonomia delle parti sia applicata a livello globale, in quanto ciò aumenta la certezza e la prevedibilità dell'accordo contrattuale delle parti.

68. L'obiettivo principale dei Principi dell'Aia è quello di rafforzare la libertà delle parti di scegliere la legge applicabile ai contratti commerciali internazionali e di garantire che la legge scelta dalle parti abbia il più ampio campo di applicazione possibile, fatte salve limitate eccezioni (preambolo, primo paragrafo).

69. I Principi dell'Aia forniscono regole solo per i casi in cui le parti abbiano scelto (esplicitamente o implicitamente) la legge applicabile mediante accordo. A differenza del Regolamento Roma I e della Convenzione di Città del Messico, che contengono disposizioni relative alla legge applicabile in assenza di scelta, i Principi dell'Aia non contengono un insieme esaustivo di regole per determinare la legge applicabile ai contratti commerciali internazionali.

⁽³⁸⁾ È importante notare che lo scopo delle Clausole modello per l'uso dei Principi UNIDROIT dei contratti commerciali internazionali è semplicemente quello di consentire alle parti di indicare con maggiore precisione il modo in cui desiderano che i Principi UNIDROIT vengano utilizzato. Pertanto, anche se le parti decidono di non utilizzare le clausole modello, i giudici e gli arbitri possono comunque applicare i Principi UNIDROIT in base alle circostanze del caso, come indicato nel preambolo dei Principi. Per maggiori informazioni su tali principi e sul loro uso previsto, si veda il cap. IV, sez. C, di seguito.

70. I Principi dell'Aia sono composti da un preambolo e da 12 articoli. Mentre alcune disposizioni dei Principi dell'Aia riflettono un approccio che gode di un ampio consenso a livello internazionale (ad esempio, l'art. 2, par. 1 e l'art. 11), altre disposizioni riflettono il punto di vista della Conferenza dell'Aia rispetto alle migliori prassi e forniscono utili chiarimenti per i sistemi giuridici che accettano l'autonomia delle parti (ad esempio, gli artt. 2, par. 2-4, 4, 7 e 9). I Principi dell'Aia contengono anche disposizioni innovative (ad esempio, gli articoli 3, 5, 6 e 8).

71. Uno degli aspetti più rilevanti dei Principi dell'Aia è la disposizione contenuta nell'articolo 3, che consente espressamente alle parti di scegliere le "regole di diritto" (cioè norme giuridiche transnazionali o non statali) per disciplinare il loro contratto. Tuttavia, tali norme di legge devono soddisfare il requisito di essere generalmente accettate a livello internazionale, sovranazionale o regionale come un insieme di norme neutre ed equilibrate. Tali norme includono trattati e convenzioni internazionali, nonché strumenti non vincolanti redatti da organizzazioni internazionali consolidate. Alcuni strumenti, come i Principi UNIDROIT e la CISG (qualora quest'ultima sia applicata come norma di legge designata dalle parti e non come trattato), soddisfano le condizioni di cui all'articolo 3. I Principi dell'Aia, tuttavia, tacciono in merito all'applicazione degli usi commerciali.

72. L'autonomia delle parti, come riconosciuto dai Principi dell'Aia, non è assoluta. Come nel diritto di tutti gli Stati che riconoscono l'autonomia delle parti, i Principi dell'Aia pongono dei limiti al suo esercizio. Ai sensi dell'articolo 11, un tribunale o un tribunale arbitrale può rifiutarsi di applicare la legge scelta dalle parti nelle circostanze eccezionali in cui tale legge contrasti con norme di applicazione necessaria o con l'ordine pubblico del foro o di uno Stato terzo (per ulteriori dettagli, si veda il successivo paragrafo 100).

73. I Principi dell'Aia possono avere una funzione di armonizzazione, in quanto possono essere adottati come modello legislativo in quelle giurisdizioni che desiderano modernizzare le proprie norme di Dir. Int. Priv. in materia di contratti. Il Paraguay e l'Uruguay, che hanno già emanato una legislazione ispirata ai Principi dell'Aia, ne sono un esempio (si veda sopra, par. 47).

74. I Principi dell'Aia possono anche fornire indicazioni ai tribunali e alle corti arbitrali su come affrontare le questioni relative alla scelta della legge nei contratti internazionali. Infine, possono aiutare le parti e i loro consulenti

a determinare la legge o le “regole di diritto” che possono essere effettivamente scelte.

75. Pertanto, in quanto strumento non vincolante, i Principi dell’Aia possono essere utilizzati: (a) nel contesto arbitrale; (b) quando integrano le norme di Dir. Int. Priv. di un determinato Stato; o (c) quando uno Stato li ha adottati come norme di Dir. Int. Priv. applicabili ai contratti internazionali.

2. Applicazione delle regole di Dir. Int. Priv. in assenza di una scelta delle parti

76. Sebbene la maggior parte dei contratti internazionali preveda la scelta delle parti sulla legge da applicare al contratto, è possibile che in alcuni casi tale scelta non sia stata fatta ⁽³⁹⁾ o non possa essere rispettata. In tal caso, si deve determinare la legge applicabile al contratto ricorrendo alle norme di Dir. Int. Priv.

77. Le regole che disciplinano la determinazione della legge applicabile in assenza di una scelta delle parti possono variare a seconda del metodo di risoluzione delle controversie scelto dalle stesse.

Contesto arbitrale

78. Qualora non sia stato concluso alcun accordo di scelta della legge o tale accordo sia invalido, gli arbitri hanno un’ampia discrezionalità nel determinare la legge applicabile al merito della controversia, sia essa legge statale o siano “regole di diritto” non statali.

79. Ai sensi di alcune norme e leggi arbitrali, il tribunale arbitrale può determinare direttamente la legge applicabile al merito della controversia senza ricorrere alle norme di Dir. Int. Priv. (ad esempio, il Regolamento arbitrale della ICC, art. 21, e il Codice di procedura civile francese, art. 1511). Questo è noto come metodo de la *voie directe*.

80. D’altro canto, esistono alcune norme, come l’art. 28, comma 2, della Legge modello UNCITRAL sull’arbitrato commerciale internazionale e l’art. 46, comma 3, dell’*Arbitration Act* inglese, che prevedono che il tribunale

⁽³⁹⁾ È importante notare che la scelta può essere fatta espressamente o tacitamente. La determinazione di tale scelta dipende dalla legge applicabile (si veda, per esempio, l’art 4 dei Principi dell’Aia).

arbitrale applichi la legge determinata dalle norme di conflitto che ritiene applicabili.

81. In pratica, poiché gli arbitri devono motivare le loro decisioni, spesso ricorrono alle norme di Dir. Int. Priv. per determinare la legge applicabile in assenza di una scelta.

Contesto giudiziario

82. Per determinare la legge applicabile quando non è stata scelta, gli organi giudiziari degli Stati applicano le norme di Dir. Int. Priv. del foro, che possono essere norme internazionali, sovranazionali o nazionali. Va notato che le norme di Dir. Int. Priv. della maggior parte degli ordinamenti giuridici nazionali non autorizzano l'organo giudicante ad applicare al contratto norme giuridiche transnazionali non statali quando non è stata scelta la legge applicabile. Tuttavia, ciò non ha impedito agli organi giudiziari degli Stati di fare riferimento a norme giuridiche non statali per altri scopi, ad esempio per interpretare il diritto nazionale applicabile o per colmare lacune in esso ⁽⁴⁰⁾.

Strumenti uniformi di Dir. Int. Priv.

83. In assenza di una scelta delle parti, la Convenzione dell'Aia sulle vendite di merci del 1955 applica la regola generale secondo cui il contratto di vendita è regolato dalla legge del Paese in cui si trova lo stabilimento commerciale o la residenza abituale del venditore al momento del ricevimento dell'ordine dell'acquirente (art. 3). Nel caso in cui il venditore abbia più di uno stabilimento commerciale in diversi Paesi, lo stabilimento commerciale che riceve l'ordine è quello rilevante. Un approccio simile è stato adottato nella Convenzione dell'Aia sui contratti di vendita del 1986, il cui articolo 8 prevede ulteriori criteri di collegamento. Per quanto riguarda la Convenzione dell'Aia sui contratti conclusi da intermediari e relativa alla rappresentanza del 1978, essa stabilisce tre principali criteri di collegamento che possono essere utilizzati con riferimento al rapporto di agenzia tra preponente e l'agente quando ciascuna delle parti ha una propria sede d'affari: (a) la legge dello Stato in cui l'agente esercita la propria attività; (b) la legge dello Stato in cui si trova la sede del preponente; e (c) la legge dello Stato in cui si trova la sede dell'agente (art. 6).

⁽⁴⁰⁾ Si vedano i para. 351-353 seguenti; e per la giurisprudenza, si veda il database di [UNILEX](#).

84. La Convenzione di Città del Messico adotta un criterio generale che il giudice deve seguire per determinare la legge applicabile. Ai sensi dell'articolo 9, il contratto è disciplinato dalla legge dello Stato con cui presenta il collegamento più stretto. Nel determinare la legge applicabile ai sensi di questa disposizione, il giudice deve tenere conto non solo degli elementi oggettivi e soggettivi del contratto, ma anche dei principi generali del diritto commerciale internazionale riconosciuti da organizzazioni internazionali, come i Principi UNIDROIT.

85. Il Regolamento Roma I prevede un sistema complesso per determinare la legge applicabile in assenza di scelta. Al fine di raggiungere l'obiettivo della certezza del diritto, il Regolamento stabilisce, agli articoli da 4 a 8, una serie di norme relative a contratti specifici, come la vendita di beni, la fornitura di servizi, i contratti di franchising e di distribuzione, i contratti di trasporto, i contratti di consumo e di assicurazione e i contratti individuali di lavoro. Ad esempio, l'articolo 4, paragrafo 1, lettera a), del Regolamento stabilisce che la vendita di beni è disciplinata dalla legge del Paese in cui il venditore ha la residenza abituale. ⁽⁴¹⁾ In questo caso, ai sensi dell'articolo 1, paragrafo 1 (b), della CISG, la CISG si applica quando il venditore ha la sua residenza abituale in uno Stato che ne è parte, a meno che tale Stato non abbia fatto una dichiarazione di non applicazione dell'articolo 1, paragrafo 1 (b).

86. L'articolo 4, paragrafi da 2 a 4, del Regolamento Roma I stabilisce le regole generali per determinare la legge applicabile in assenza di scelta, basandosi sulla prestazione caratteristica del contratto o sui collegamenti più stretti.

87. I Principi dell'Aia non contemplano situazioni in cui le parti non hanno scelto la legge applicabile al contratto. Data la diversità delle norme esistenti in materia, attualmente non esiste un consenso a livello internazionale (ad eccezione della Convenzione dell'Aia sulle vendite di merci del 1955) sulle norme che determinano la legge applicabile in assenza di scelta.

Leggi nazionali

88. La determinazione della legge applicabile in assenza di scelta può portare a soluzioni diverse a seconda delle norme sulla scelta di legge utilizzate da chi

⁽⁴¹⁾ Il luogo di residenza abituale è definito dall'articolo 19 del Regolamento Roma I.

deve giudicare. In questo contesto, alcune giurisdizioni sono più flessibili di altre.

89. Ad esempio, alcuni ordinamenti applicano la legge del luogo di esecuzione del contratto come legge regolatrice (*lex loci executionis*), mentre altri applicano la legge del Paese in cui il contratto è stato concluso (*lex loci celebrationis*). In altri ordinamenti si applicano criteri di collegamento sussidiari quando tali elementi non possono essere determinati.

90. La maggior parte degli ordinamenti giuridici moderni prevede una regolamentazione più flessibile secondo la quale il contratto deve essere disciplinato dalla legge della giurisdizione con cui presenta il “collegamento più stretto” (“closest connection”). Tuttavia, essi non sono d'accordo sul significato di “collegamento più stretto”. Alcuni ordinamenti nazionali stabiliscono una serie di fattori da prendere in considerazione, mentre altri presumono che il “collegamento più stretto” sia con la legge della residenza abituale della parte che deve eseguire l'obbligazione caratteristica. Altri sistemi giuridici presumono che il “collegamento più stretto” sia con il luogo di conclusione del contratto o il luogo di esecuzione del contratto.

C. Norme imperative e ordine pubblico

Esistono limiti all'applicazione della legge scelta dalle parti?

91. Come indicato in precedenza, le parti dei contratti di vendita sono generalmente libere di scegliere la legge che disciplina il loro contratto e di concordarne i termini. Tuttavia, l'applicazione della legge scelta dalle parti può essere limitata da norme imperative e dall'ordine pubblico.

92. Nel Dir. Int. Priv., le disposizioni di applicazione necessaria devono essere distinte dalle norme imperative ordinarie del diritto contrattuale (per esempio quelle disposizioni alle quali non è permesso derogare convenzionalmente), poiché le prime sono norme di importanza fondamentale nell'ordinamento giuridico in cui vengono utilizzate. Mentre le disposizioni imperative ordinarie si applicano solo nella misura in cui sono parte integrante della legge applicabile, le norme di applicazione necessaria si applicano a prescindere dalla legge altrimenti applicabile al contratto.

93. Le norme di applicazione necessaria sono disposizioni giuridiche adottate da uno Stato, contenute in un trattato internazionale o emanate da un

organismo sovranazionale (ad esempio, l'articolo 101 del Trattato sul funzionamento dell'Unione europea), che si applicano indipendentemente dalla legge altrimenti applicabile al contratto. Queste norme variano da un ordinamento giuridico all'altro, poiché riguardano questioni delicate che meritano una protezione o una regolamentazione speciale (ad esempio, la tutela dei consumatori, il diritto della concorrenza, la moneta e la corruzione). Pertanto, le disposizioni di applicazione necessaria pongono limiti importanti al principio dell'autonomia delle parti e possono impedire il forum shopping in aree sensibili. Tuttavia, la natura obbligatoria di tali norme è raramente indicata espressamente. Spesso si lascia alla giurisprudenza il compito di stabilire quali norme siano obbligatorie. In alcune giurisdizioni, la nozione di norma imperativa non è conosciuta o utilizzato; tuttavia, i giudici ottengono lo stesso risultato utilizzando la dottrina secondo cui i tribunali possono rifiutarsi di applicare leggi che violano l'ordine pubblico. In pratica, tali limiti possono minare la prevedibilità del diritto se non esistono precedenti giudiziari in cui una particolare disposizione giuridica è stata interpretata o se essi non sono facilmente accessibili.

94. La nozione di ordine pubblico (*ordre public*) si riferisce a un meccanismo che protegge i valori fondamentali dell'ordinamento giuridico del foro dall'applicazione di una legge straniera. Impedendo l'applicazione di una legge straniera — scelta dalle parti o determinata secondo le regole del Dir. Int. Priv. — l'eccezione di ordine pubblico produce effetti simili a quelli delle norme di applicazione necessaria. In virtù dell'eccezione di ordine pubblico, l'organo decidente non consente l'applicazione di una legge straniera sulla base del fatto che la sua applicazione nel caso specifico sarebbe incoerente o incompatibile con i principi fondamentali del foro o di un altro ordinamento giuridico la cui legge si applicherebbe al contratto in assenza della scelta delle parti. Si tratta di un meccanismo eccezionale, ma necessario, per evitare risultati che potrebbero violare concetti fondamentali di giustizia sociale, economica o politica di un Paese.

95. Molti strumenti internazionali o regionali di Dir. Int. Priv. prevedono sia le norme di applicazione necessaria che l'ordine pubblico.

96. L'articolo 11 della Convenzione di Città del Messico contiene una regola generale secondo la quale è obbligatorio applicare le disposizioni della legge del foro quando queste hanno carattere imperativo. L'articolo 11 stabilisce inoltre la discrezionalità di chi deve giudicare nell'applicare le disposizioni imperative della legge di un altro Stato con cui il contratto ha un collegamento stretto.

97. L'articolo 18 della Convenzione di Città del Messico consente di escludere l'applicazione della legge designata da tale Convenzione "quando è manifestamente contraria all'ordine pubblico del foro".

98. Riguardo alle norme imperative l'articolo 9, paragrafo 1, del Regolamento Roma I ha ulteriormente elaborato la nozione di "norme di applicazione necessaria". Si tratta di disposizioni la cui osservanza è ritenuta essenziale da un Paese per salvaguardare i propri interessi pubblici, come la sua organizzazione politica, sociale o economica, e che sono applicabili a qualsiasi situazione rientrante nel loro ambito di applicazione, indipendentemente dalla legge applicabile al contratto. L'articolo 9, paragrafo 3, del Regolamento consente l'applicazione eccezionale delle norme di applicazione necessaria di un Paese terzo, a condizione che le obbligazioni derivanti dal contratto debbano essere o siano state eseguite in tale Paese e che tali norme di applicazione necessaria rendano illegale l'esecuzione del contratto.

99. L'articolo 21 del Regolamento Roma I stabilisce che "l'applicazione di una norma della legge di un Paese designata dal presente Regolamento può essere esclusa solo qualora tale applicazione risulti manifestamente incompatibile con l'ordine pubblico del foro".

100. L'articolo 11 dei Principi dell'Aia stabilisce le circostanze eccezionali in cui la scelta della legge applicabile da parte delle parti può essere limitata. L'articolo 11, paragrafi 1 e 2, tratta delle norme di applicazione necessaria, con il paragrafo 1 che stabilisce la discrezionalità del giudice del foro nell'applicare le proprie norme di applicazione necessaria e il paragrafo 2 che indica le circostanze in cui il giudice del foro può applicare le disposizioni imperative di un altro Stato. L'articolo 11, paragrafi 3 e 4, riguarda i principi fondamentali di ordine pubblico (*ordre public*): il paragrafo 3 stabilisce il potere discrezionale del giudice del foro di escludere l'applicazione della legge prescelta se contravviene ai principi fondamentali dell'ordine pubblico del foro, mentre il paragrafo 4 indica le circostanze in cui il giudice può tenere conto dei principi fondamentali dell'ordine pubblico di un altro Stato. Infine, il paragrafo 5 riguarda l'applicazione delle norme di applicazione necessaria e dell'ordine pubblico (*ordre public*) da parte dei tribunali arbitrali.

101. Norme simili si trovano in altri strumenti della Conferenza dell'Aia che regolano la scelta della legge, ad esempio l'articolo 6 della Convenzione dell'Aia sulle vendite di merci del 1955, gli articoli 16 e 17 della Convenzione dell'Aia sui contratti conclusi da intermediari e relativa alla rappresentanza

del 1978 e gli articoli 17 e 18 della Convenzione dell'Aia sui contratti di vendita del 1986.

102. I Principi UNIDROIT contengono, all'articolo 1.4, una regola generale sul primato delle norme imperative sui Principi UNIDROIT. Si stabilisce che nessuna disposizione dei Principi UNIDROIT è intesa a limitare l'applicazione delle norme imperative di origine nazionale, internazionale o sovranazionale, applicabili secondo le norme di Dir. Int. Priv. (si veda il successivo paragrafo 341).

103. L'articolo 1, paragrafo 5, dei Principi UNIDROIT utilizza l'espressione "norme imperative" anche con un significato diverso, riferendosi a determinate disposizioni interne dei Principi UNIDROIT che non possono essere derogate o escluse dalle parti (si veda infra, paragrafo 389). È vero che, data la natura non vincolante dei Principi UNIDROIT, l'inosservanza delle loro disposizioni imperative può non avere conseguenze. Tuttavia, si ritiene che esse forniscano un'importante guida alle parti contraenti e a coloro che devono giudicare, soprattutto quando i Principi UNIDROIT sono scelti come legge applicabile. La tabella 2 che segue elenca alcune delle norme imperative dei Principi UNIDROIT e della CISG.

Tabella 2

Principi UNIDROIT dei contratti commerciali internazionali e Convenzione delle Nazioni Unite sui contratti di vendita internazionale di beni: selezione di disposizioni imperative

Selezione di disposizioni imperative nei Principi UNIDROIT	Articolo 1.7 (buona fede)
	Articolo 3.1.4 (disposizioni generali sulla validità)
	Articolo 5.1.7(2) (determinazione del prezzo)
	Articolo 7.4.13(2) (indennità per inadempimento stabilita dal contratto)
	Articolo 10.3(2) (termini di prescrizione)
Disposizioni imperative nella CISG	Articolo 12 (*)
	Articolo 28

(*) Si veda cap. IV, sezione A, in seguito.

104. L'articolo 9 della Convenzione sulle comunicazioni elettroniche prevede norme minime per stabilire l'equivalenza funzionale tra le comunicazioni elettroniche e i requisiti di forma eventualmente previsti dalla legge appli-

cabile. In alcune giurisdizioni, il rispetto di tali requisiti di forma può essere obbligatorio.

105. Il principio dell'autonomia delle parti sancito dall'articolo 3 della Convenzione sulle comunicazioni elettroniche non autorizza le parti a discostarsi dai requisiti legislativi in materia di forma o di autenticazione dei contratti e delle transazioni. Pertanto, l'articolo 9 della Convenzione non deve essere inteso nel senso di consentire alle parti di arrivare ad attenuare i requisiti di legge in materia di firma a favore di metodi di autenticazione che offrono un grado di affidabilità inferiore rispetto alla firma elettronica.

IV. Diritto sostanziale delle vendite internazionali

A. Convenzione delle Nazioni Unite sui contratti di vendita internazionale di beni

1. Ambito di applicazione - basi per l'applicazione della CISG

Quando una vendita è internazionale?

Quale contatto o collegamento fra la transazione di vendita e uno Stato contraente fa scattare l'applicazione della CISG?

106. La CISG è uno strumento giuridicamente vincolante applicabile alla vendita internazionale di beni. È vincolante per le parti, i giudici e gli arbitri quando sono soddisfatte le condizioni previste dallo strumento stesso, in particolare dall'articolo 1, paragrafo 1. Una vendita di beni è definita "internazionale" quando le parti contraenti hanno la loro sede d'affari in Stati diversi (se una parte ha più di una sede d'affari, sarà considerata quella collegata più strettamente con il contratto e la sua esecuzione). Per determinare il carattere internazionale del contratto di vendita non sono necessari altri criteri, quali la nazionalità delle parti o il carattere civile o commerciale delle parti o del contratto.

107. Le disposizioni dell'articolo 1, paragrafo 1, lettere a) e b), descrivono il rapporto tra l'operazione di vendita e lo Stato contraente che dà luogo all'applicazione della CISG. La Convenzione si applicherà se gli Stati in cui entrambe le parti hanno la loro sede d'affari sono Stati contraenti o se le norme di Dir. Priv. Int. portano all'applicazione della legge di uno Stato contraente.

108. Le parti possono escludere di comune accordo l'applicazione della CISG (art. 6). Inoltre, ogni Stato contraente può fare una dichiarazione ai

sensi dell'articolo 95 per escludere l'applicazione della CISG in base alle norme di Dir. Int. Priv. ⁽⁴²⁾

109. Ai sensi dell'art. 1, par. 2, per determinare l'applicazione della Convenzione non si tiene conto del carattere internazionale della vendita quando i fatti che conferirebbero tale carattere internazionale alla vendita non sono evidenti alle parti al momento della conclusione del contratto. Pertanto, se, ad esempio, un intermediario conclude un contratto di vendita per conto di una parte e non dichiara che la sede del committente è situata in uno Stato diverso da quello dell'altra parte, il contratto non sarà disciplinato dalla Convenzione.

La CISG si applica sempre in uno Stato contraente?

110. Vi possono essere eccezioni all'applicazione della CISG se essa è in vigore solo in alcune unità territoriali di uno Stato contraente (art. 93) e se alcuni Stati contraenti hanno dichiarato di avere norme di diritto identiche o affini nelle materie disciplinate dalla Convenzione (art. 94). Attualmente, quest'ultima dichiarazione si applica ai contratti conclusi tra parti aventi sede in Danimarca, Finlandia, Islanda, Norvegia o Svezia.

Che cos'è un contratto di vendita secondo la CISG e che cosa sono i beni secondo la CISG?

111. Nella maggior parte dei casi, ciò che costituisce un contratto di vendita ai sensi della Convenzione è ovvio; tuttavia, vi sono casi in cui è necessaria una spiegazione o un'analisi più dettagliata. Lo stesso vale per il concetto di merce ai sensi della CISG.

112. Gli articoli 1 e 3 della CISG identificano le transazioni a cui si applica la Convenzione. La definizione del contratto di vendita ai sensi della CISG si ottiene ricorrendo alle disposizioni che tipicamente caratterizzano gli obblighi delle parti ai sensi del contratto, ossia gli articoli 30 e 53 della CISG: il venditore deve consegnare le merci e l'acquirente deve prenderle in consegna e pagare il prezzo concordato.

113. L'articolo 3 (1) della CISG amplia la definizione tradizionale di contratto di vendita presente in alcune tradizioni giuridiche, secondo cui il

⁽⁴²⁾ Per lo stato e il testo delle dichiarazioni fatte dagli Stati contraenti della CISG, si veda il [sito web](#) della *United Nations Treaty Collection*.

venditore ha l'obbligo di dare (*dare*), a differenza di altri contratti, come quelli di lavoro, di servizi o di costruzione, in cui esiste un obbligo di fare (*facere*). Ai sensi dell'articolo 3 (1) della CISG, l'obbligo del venditore non è descritto solo come un obbligo di dare, ma comprende anche un obbligo di fare. Pertanto, la CISG considera come "contratto di vendita" un contratto di fornitura di beni che devono essere fabbricati o prodotti dal venditore con materiali forniti dal venditore o dal compratore, se quest'ultimo non fornisce una parte sostanziale dei materiali necessari per tale fabbricazione o produzione.

114. L'articolo 3, paragrafo 2, prevede l'applicazione della CISG ai contratti misti, ossia ai contratti di vendita che includono, tra gli obblighi del venditore, la fornitura di manodopera o di altri servizi oltre alla fornitura di beni. Questa disposizione stabilisce che la Convenzione si applica a tali contratti a meno che la fornitura di manodopera o la prestazione di servizi non costituisca la "parte preponderante" dell'obbligo della parte che fornisce i beni. Tuttavia, ai fini dell'articolo 3, paragrafo 2, i servizi e la manodopera necessari alla fabbricazione o alla produzione dei beni di cui all'articolo 3, paragrafo 1, non sono presi in considerazione.

115. Per la possibile applicazione della CISG ai contratti di distribuzione, si veda il successivo Capitolo V, sezione B, e il Capitolo V, Sezione E, per quanto riguarda le transazioni di baratto o controcommercio.

116. L'uso delle nuove tecnologie ha sollevato alcune questioni relative all'ambito materiale di applicazione della CISG, soprattutto nel settore dei dati e dei software. I contratti relativi a dati e software possono sollevare problemi in merito al fatto che si tratti di contratti di vendita o che l'oggetto della vendita sia costituito da beni (si veda il Capitolo V, sezione D, *infra*).

117. Vi sono sei categorie specifiche di vendite internazionali che sono escluse dall'ambito di applicazione della Convenzione. Quelle menzionate all'articolo 2, lettera a), riguardano la vendita di beni acquistati per uso personale, familiare o domestico; nella maggior parte dei paesi, queste vendite sono considerate transazioni di consumo e sono disciplinate da norme specifiche, spesso obbligatorie. L'articolo 2, lettere b) e c), si riferisce alle vendite all'asta e alle vendite giudiziarie, che possono sollevare dubbi sulla formazione del contratto e sul consenso del venditore. Tutte queste esclusioni si basano sulla natura specifica della transazione, mentre le restanti esclusioni (art. 2(d)-(f)) si basano sulla natura dei beni. In base a queste disposizioni, sono escluse dall'ambito di applicazione della Convenzione le

vendite e gli acquisti di azioni, titoli e altri valori mobiliari, nonché di denaro; le vendite e gli acquisti di navi, imbarcazioni, hovercraft e aeromobili; e i contratti di vendita di energia elettrica. Tuttavia, l'articolo 2 non esclude dall'ambito di applicazione della CISG la fornitura di gas, petrolio e altre fonti di energia.

Quali sono le materie disciplinate dalla CISG?

118. Una volta stabilita l'applicabilità della CISG, la questione successiva da considerare è quali siano le materie disciplinate da questa. Gli articoli 4 e 5 si occupano espressamente di tale questione. Le materie disciplinate dalla CISG sono regolate esclusivamente da disposizioni espresse o dai principi generali su cui si basa la Convenzione. Solo in assenza di disposizioni o principi generali si applica il diritto nazionale, ai sensi dell'articolo 7 (si vedano i successivi paragrafi 127-132).

119. L'articolo 4 stabilisce che la CISG tratta due delle questioni più importanti che si presentano nei contratti di vendita di beni. La prima è se e quando un contratto è stato concluso. La seconda riguarda i diritti e gli obblighi del venditore e dell'acquirente derivanti dal contratto. Alcuni concetti del diritto nazionale, come il corrispettivo e la causa, non sono rilevanti per la CISG, che inoltre non si occupa nemmeno dei diritti e degli obblighi dei terzi.

120. L'articolo 4, paragrafo (a), stabilisce che la CISG non si occupa di due questioni. La prima è la validità del contratto, di qualsiasi sua disposizione o di qualsiasi uso (per l'applicazione degli usi, si veda il successivo paragrafo 139). Secondo la CISG, occorre distinguere tra validità e formazione del contratto. La questione dell'invalidità di un contratto si pone solo dopo la sua conclusione. Esempi di norme di invalidità previste dal diritto interno sono quelle relative all'ordine pubblico, all'errore, al dolo, alla violenza o all'incapacità⁽⁴³⁾.

121. La seconda questione di cui la CISG non si occupa è l'effetto del contratto sulla proprietà del bene venduto (art. 4, comma (b)). La questione

(43) I Principi UNIDROIT hanno colmato questa lacuna e contengono una serie dettagliata di disposizioni sulla validità del contratto, tra cui l'annullamento per errore, dolo e violenza, una disposizione sulla eccessiva disparità, una disposizione sull'illegalità e norme esplicite sulla restituzione in caso di annullabilità (si vedano i successivi paragrafi 370-372).

di come e quando la proprietà passa dal venditore all'acquirente deve essere decisa dal diritto nazionale applicabile.

122. Tuttavia, esiste un'importante eccezione all'articolo 4, paragrafi (a) e (b), della CISG. L'articolo 4 stabilisce che la CISG non riguarda la validità o la proprietà "salvo quanto espressamente previsto dalla presente Convenzione". Ad esempio, alcuni ordinamenti giuridici nazionali possono consentire l'invalidazione di un contratto a causa di un errore sulla qualità dei beni. Tuttavia, poiché la CISG contiene norme esplicite sulla consegna di merci non conformi, tale questione sarà disciplinata dalla CISG e non dal diritto interno di tali Stati.

123. La responsabilità del venditore per morte o lesioni personali causate dai beni a qualsiasi persona non è disciplinata dalla CISG (art. 5). Poiché la morte e le lesioni personali riguardano interessi extracontrattuali, si tratta di questioni che è meglio trattare in conformità alle decisioni di politica pubblica di ciascuno Stato contraente. Pertanto, anche se il contratto di vendita è disciplinato dalla CISG, si applicheranno le norme del diritto nazionale in materia di responsabilità da prodotto tra venditore e acquirente, nella misura in cui tali norme riguardano la morte o le lesioni personali. Ciò include la morte e le lesioni personali causate dal lavoro o da altri servizi forniti dal venditore, se il contratto in questione è uno dei contratti di vendita di cui all'articolo 3 (2) CISG. Tuttavia, le somme pagate dal compratore a titolo di risarcimento per morte o lesioni personali causate a terzi dai beni o servizi forniti dal venditore possono essere considerate come richieste di risarcimento del danno patrimoniale (*claims for pecuniary loss*) del compratore.

È possibile scegliere la CISG come diritto che regola il contratto di vendita e quale ruolo possono svolgere i Principi UNIDROIT in questo contesto?

124. In base al principio dell'autonomia delle parti, le parti possono far sì che la CISG si applichi quando non sarebbe altrimenti applicabile (scegliendola espressamente come legge non statale)⁽⁴⁴⁾. In questi casi, la CISG sarà considerata come un *corpus* di norme giuridiche (Principi dell'Aia, art. 3). Se la CISG non si applica di per sé (ossia se non sono soddisfatte le condizioni di cui all'articolo 1, paragrafo 1), la possibilità di scegliere la CISG come legge applicabile sarà limitata dalle restrizioni che le norme di Dir. Int. Priv.

(44) Per una discussione più approfondita di questo punto, si vedano i paragrafi 40-61.

possono imporre alla scelta di una legge non statale come legge applicabile al contratto (si vedano i precedenti paragrafi 45-47).

125. Ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 2, dei Principi dell'Aia, le parti possono scegliere più di una legge per disciplinare il loro contratto. Di conseguenza, le parti possono scegliere sia la CISG che i Principi UNIDROIT come leggi regolatrici. A tal fine, le parti possono fare riferimento alle Clausole modello per l'uso dei Principi UNIDROIT dei contratti commerciali internazionali. A seconda della scelta effettuata dalle parti, i Principi UNIDROIT potrebbero svolgere una funzione limitata, come insieme di norme giuridiche integrative e interpretative, in contrapposizione al ruolo primario svolto dalla CISG ⁽⁴⁵⁾.

Possono le parti derogare a una parte della CISG o variare le sue disposizioni?

126. Uno dei principi fondamentali della CISG è l'autonomia delle parti. Come risulta dall'articolo 6, le parti sono libere non solo di escludere l'applicazione della Convenzione, ma anche di derogare a qualsiasi sua disposizione, o di variarne l'effetto, sia al momento della stipula del contratto che successivamente (si veda, tuttavia, il paragrafo 29 e la tabella 2 di cui sopra).

Come deve essere interpretata la CISG?

Come si colmano le lacune del contratto?

Quali sono i principi generali della CISG?

127. L'articolo 7 stabilisce un quadro per l'interpretazione uniforme e internazionale della CISG. Il suo obiettivo è quello di evitare distorsioni nell'interpretazione e nell'applicazione della CISG a causa di interferenze con le leggi nazionali, la giurisprudenza e le tradizioni dottrinali.

128. Il criterio interpretativo autonomo si basa sui principi di internazionalità, uniformità e buona fede (CISG, art. 7, par. 1). Il metodo che permette di colmare le lacune (*gap-filling method*) deve essere applicato secondo gli stessi principi generali inerenti alla CISG (CISG, art. 7, par. 2).

⁽⁴⁵⁾ Si vedano, in particolare, le clausole modello 3 (a) e (b) e i paragrafi 65-66.

129. La CISG, come i Principi UNIDROIT (si veda il successivo paragrafo 387) ed altri testi uniformi, persegue l'obiettivo dell'interpretazione uniforme. I termini e i concetti utilizzati devono essere interpretati in modo autonomo ⁽⁴⁶⁾. Pertanto, il significato della maggior parte dei termini della CISG va ricercato all'interno della CISG e non negli ordinamenti giuridici nazionali. Per raggiungere l'obiettivo di un'interpretazione uniforme, sia i tribunali nazionali che i tribunali arbitrali che applicano la CISG in giurisdizioni diverse tendono a considerare le decisioni rese da altri tribunali quando interpretano la CISG.

130. L'articolo 7 riduce al minimo la necessità di applicare le norme di Dir. Int. Priv. e le norme di diritto sostanziale nazionale. Quando una questione riguarda una materia disciplinata dalla Convenzione e non è ivi espressamente regolata, tale questione deve essere risolta in base ai principi generali su cui si basa la Convenzione. Solo in mancanza di tali principi, l'interprete può quindi rivolgersi al diritto nazionale così come determinato dalle norme di scelta della legge; pertanto, il ricorso al diritto interno è l'ultima risorsa.

131. In pratica, un numero significativo di principi generali che si trovano all'interno della CISG sono stati sviluppati dalla giurisprudenza.

132. La questione di sapere se e in che misura sia possibile applicare principi esterni per colmare le lacune della CISG in assenza di accordo tra le parti non è ancora risolta. Per quanto riguarda il rapporto tra la CISG e i Principi UNIDROIT, vi è consenso sul fatto che i Principi UNIDROIT non sono, in quanto tali, i principi generali della CISG, ma possono servire a corroborare l'esistenza di un certo principio generale e quindi costituire uno strumento di interpretazione della CISG (CISG, art. 7, par. 1) o colmare le sue lacune (CISG, art. 7, par. 2) laddove non vi sia conflitto tra i due strumenti (si vedano i successivi par. 353 e 394).

Quali sono le regole per l'interpretazione del contratto?

133. L'articolo 8 della CISG riguarda l'interpretazione delle dichiarazioni e di altri comportamenti delle parti contraenti. Questo articolo, che sostituisce l'applicazione delle norme nazionali sull'interpretazione di tali dichiarazioni e comportamenti, può svolgere un ruolo importante nel determinare il significato di un contratto.

⁽⁴⁶⁾ Questi principi si applicano a diversi testi uniformi: si veda, ad esempio, il commento 2 all'articolo 1.6 dei Principi UNIDROIT.

134. L'articolo 8, paragrafo 1, della CISG stabilisce una preferenza per l'interpretazione delle dichiarazioni e degli altri comportamenti in conformità all'intenzione della parte che dichiara o agisce, a condizione che l'altra parte sapesse o non potesse ignorare quale fosse tale intenzione.

135. Se l'intenzione della parte che fa le dichiarazioni o gli atti non era nota all'altra parte e l'altra parte non poteva essere a conoscenza di tale intenzione, l'articolo 8, paragrafo 2, CISG prevede che, in tal caso, le dichiarazioni o altri comportamenti devono essere interpretati secondo il senso che avrebbe loro attribuito una persona ragionevole della stessa qualità dell'altra parte nelle medesime circostanze.

136. L'articolo 8, paragrafo 3, della CISG richiede un approccio contestuale per determinare l'intenzione di una parte o ciò che avrebbe inteso una persona ragionevole. A tal fine, richiede di tenere in conto "tutte le circostanze rilevanti del caso, tra cui le trattative, le pratiche che si sono instaurate tra le parti, gli usi ed ogni successivo comportamento delle parti".

137. Il Capitolo 4 dei Principi UNIDROIT contiene un insieme più dettagliato di norme sull'interpretazione dei contratti. L'articolo 4.1 contiene una disposizione generale sull'interpretazione del contratto secondo la comune intenzione delle parti o, se tale comune intenzione non può essere determinata, secondo il significato che persone ragionevoli della stessa qualità delle parti avrebbero ad esso attribuito nelle medesime circostanze. Gli articoli 4.3 e 4.4 confermano l'approccio contestuale seguito dalla CISG. I Principi UNIDROIT affrontano espressamente anche altre questioni, come l'interpretazione di clausole dettate da una parte (attraverso la regola *contra proferentem*), le discrepanze linguistiche e l'inserzione di clausole mancanti nel contratto (si vedano i successivi paragrafi 373 e 394).

Qual è il ruolo delle pratiche e degli usi?

138. La determinazione del contenuto di un contratto di vendita internazionale di beni mobili è lasciata all'autonomia delle parti, che possono modelarne il contenuto in base alle esigenze di ogni specifica transazione, entro i limiti derivanti dalle norme imperative. In pratica, le parti possono redigere un contratto molto lungo e dettagliato o scambiarsi l'offerta e la sua accettazione, indicando solo gli elementi essenziali del contratto. In entrambi i casi, la questione da risolvere è come colmare le lacune del contratto.

139. La CISG considera a questo proposito l'importanza delle pratiche e

degli usi. L'articolo 9 della CISG (allo stesso modo dell'articolo 1.9 dei Principi UNIDROIT)⁽⁴⁷⁾ fa riferimento a tre situazioni che differiscono per denominazione, contenuto ed effetto: (a) le pratiche stabilite tra le parti; (b) gli usi concordati; e (c) gli usi e le consuetudini del commercio internazionale. Le pratiche e gli usi concordati hanno un effetto bilaterale e sono quindi vincolanti solo nella misura in cui si riflettono nel comportamento abituale delle parti nelle loro relazioni commerciali o nell'accordo concluso tra loro. Gli usi commerciali internazionali che sono consolidati e ampiamente riconosciuti godono di una presunzione di conoscenza generale e di accettazione tacita in quanto la loro esistenza è slegata da una specifica operazione commerciale.

140. Tutti e tre diventano parte integrante del contratto e vincolano le parti, di solito durante la formazione del contratto, per accordo espresso o implicito. Gli altri termini del contratto deriveranno dalla CISG stessa, attraverso le sue disposizioni integrative.

141. Gli usi e le pratiche svolgono un'altra importante funzione all'interno della CISG come uno dei criteri di interpretazione del contratto (art. 8, par. 3).

142. L'articolo 4(a) CISG esclude dal campo di applicazione della Convenzione le questioni relative alla validità di qualsiasi uso.

Qual è l'interazione tra la CISG e gli Incoterms della ICC?

143. Gli Incoterms della ICC sono un insieme di definizioni ampiamente accettate per i termini commerciali più comunemente utilizzati nella vendita di beni. Essi descrivono la ripartizione di determinati obblighi, rischi e costi tra l'acquirente e il venditore, anche per quanto riguarda le formalità di importazione ed esportazione e il trasporto. Nella prassi contrattuale, le regole Incoterms sono incorporate nei contratti di vendita di beni e contribuiscono a fare chiarezza e a ridurre le incertezze e i rischi per venditori e acquirenti.

144. Pubblicati per la prima volta nel 1936 dalla ICC, gli Incoterms sono stati aggiornati regolarmente per riflettere le attuali pratiche commerciali. La loro ultima versione è datata 2020.

⁽⁴⁷⁾ Sull'articolo 9 della CISG e sull'articolo 1.9 dei Principi UNIDROIT, si veda anche il successivo paragrafo 394.

145. Gli Incoterms 2020 presentano 11 regole. Sette di esse (EXW, FCA, CPT, CIP, DAP, DPU e DDP) sono regole per qualsiasi modalità di trasporto, mentre le restanti quattro (FAS, FOB, CFR e CIF) sono regole per il trasporto marittimo e fluviale:

(a) “Franco fabbrica” - “Ex Works” (EXW) significa che il venditore effettua la consegna quando mette la merce a disposizione dell’acquirente presso i propri locali o in altro luogo convenuto (stabilimento, fabbrica, magazzino, ecc.). Il venditore non ha l’obbligo di caricare la merce sul veicolo di prelevamento, né di sdoganarla all’esportazione, nel caso in cui tale sdoganamento sia previsto;

(b) “Franco Vettore” - “Free Carrier” (FCA) significa che il venditore effettua la consegna rimettendo la merce al vettore o ad altra persona designata dal compratore nei propri locali o in altro luogo convenuto. È nell’interesse delle parti indicare il più chiaramente possibile il punto preciso del luogo di consegna designato, perché in quel momento il rischio passa al compratore;

(c) “Trasporto Pagato fino a” - “Carriage Paid To” (CPT) significa che il venditore effettua la consegna rimettendo la merce al vettore o ad altra persona designata dal venditore in un luogo concordato (se le parti hanno concordato tale luogo), e che il venditore deve organizzare o concludere un contratto di trasporto e pagare le spese di trasporto necessarie per portare la merce nel luogo di destinazione indicato;

(d) “Trasporto e Assicurazione Pagati fino a” - “Carriage and Insurance Paid to” (CIP) significa che il venditore effettua la consegna rimettendo la merce al vettore o ad altra persona da lui stesso designata in un luogo concordato (se tale luogo è stato concordato tra le parti) e che il venditore deve organizzare o concludere un contratto di trasporto e pagare le spese di trasporto necessarie per portare la merce nel luogo di destinazione indicato. Il venditore provvede anche ad una copertura assicurativa contro il rischio del compratore di perdita o danni alla merce durante il trasporto. L’acquirente deve notare che, in base alla norma CIP, il venditore è ora tenuto a stipulare un’assicurazione con una copertura più elevata rispetto al passato, in conformità alle *Institute Cargo Clauses* (A) o a clausole simili. Gli acquirenti che desiderano una copertura assicurativa più elevata devono concordarlo espressamente con i venditori o stipulare un’altra assicurazione a proprie spese;

(e) “Reso nel Luogo di Destinazione” - “Delivered at Place” - (DAP) significa che il venditore effettua la consegna quando la merce viene messa a disposizione dell’acquirente sul mezzo di trasporto in arrivo, pronta per essere scaricata nel luogo di destinazione indicato. Il venditore si assume tutti i rischi connessi al trasporto della merce nel luogo indicato;

(f) “Reso al luogo di Destinazione Scaricato” - “Delivered at Place Unloaded” (DPU) significa che il venditore effettua la consegna quando la merce è stata scaricata dal mezzo di trasporto su cui è arrivata nel luogo di destinazione convenuto e messa a disposizione del compratore in tale luogo. Il venditore si assume tutti i rischi del trasporto della merce fino al luogo di destinazione e del suo scarico;

(g) “Reso sdoganato” - “Delivered Duty Paid” (DDP) significa che il venditore effettua la consegna quando la merce è messa a disposizione dell’acquirente, sdoganata all’importazione e pronta per lo scarico, sul mezzo di trasporto con cui arriva nel luogo di destinazione convenuto. Il venditore si assume tutti i rischi e i costi del trasporto della merce fino al luogo di destinazione, nonché l’obbligo di sdoganare la merce non solo per l’esportazione ma anche per l’importazione, di pagare tutti i dazi di esportazione e importazione e di espletare tutte le formalità doganali;

(h) “Franco lungo Bordo” - “Free Alongside Ship” (FAS) significa che il venditore effettua la consegna mettendo la merce sottobordo della nave (ad es. su una banchina o sopra una chiatta) designata dal compratore nel porto d’imbarco convenuto. Il rischio di perdita o di danni alla merce passa quando la merce è sottobordo della nave e il compratore sopporta tutte le spese da tale momento in poi;

(i) “Franco a Bordo” - “Free on Board” (FOB) significa che il venditore effettua la consegna mettendo la merce a bordo della nave designata dal compratore nel porto d’imbarco convenuto o procurando la merce già così consegnata. Il rischio di perdita o di danni alla merce passa quando la merce è a bordo della nave e il compratore sopporta tutte le spese da tale momento in poi;

(j) “Costo e Nolo” - “Cost and Freight” (CFR) significa che il venditore effettua la consegna mettendo la merce a bordo della nave o procurando la merce già così consegnata. Il rischio di perdita o di danni alla merce passa quando la merce è a bordo della nave. Il venditore deve contrattare il nolo

e pagare i costi necessari per il trasporto della merce fino al porto di destinazione convenuto;

(*k*) “Costo, Assicurazione e Bordo” - “Cost, Insurance and Freight” (CIF) significa che il venditore effettua la consegna mettendo la merce a bordo della nave o procurando la merce già così consegnata. Il rischio di perdita o di danni alla merce passa quando la merce è a bordo della nave. Il venditore deve contrattare il nolo e pagare i costi necessari per il trasporto della merce fino al porto di destinazione convenuto. Il venditore provvede anche ad una copertura assicurativa contro il rischio del compratore di perdita o danni alla merce durante il trasporto. Il compratore deve tener presente che secondo la regola CIF il venditore è obbligato ad ottenere soltanto una copertura assicurativa minima. Ove il compratore desidera avere una protezione assicurativa più ampia, dovrà accordarsi espressamente con il venditore o provvedere direttamente ad un’assicurazione integrativa.

146. Ai sensi della CISG, gli Incoterms ICC sono stati considerati sia come usi e pratiche concordate tra le parti, sia come usi commerciali. Esiste un’importante interazione tra la CISG e gli Incoterms per quanto riguarda la consegna, il passaggio del rischio e il pagamento. L’uso degli Incoterms non sostituisce completamente l’applicazione delle norme CISG sul passaggio del rischio, in quanto si tratta solo di una deroga parziale alla CISG (art. 6). Inoltre, gli Incoterms non trattano, tra l’altro, la formazione del contratto, gli obblighi di pagamento dell’acquirente e, soprattutto, i rimedi per l’inadempimento del contratto.

147. I termini commerciali possono anche essere definiti in modo diverso dagli Incoterms ICC in relazione ai settori commerciali o ai sensi del diritto nazionale⁽⁴⁸⁾. È quindi consigliabile identificare correttamente il termine commerciale da utilizzare.

Come si determina la sede d'affari ai sensi della CISG?

148. Poiché diverse disposizioni⁽⁴⁹⁾ della CISG fanno riferimento alla sede d'affari di una parte, è importante definire quale delle molteplici “sedi d'affari” della parte sia quella da prendere in considerazione, al fine di

⁽⁴⁸⁾ Ad esempio, il Codice commerciale uniforme degli Stati Uniti, all’articolo 2, paragrafo 320, definisce il termine commerciale CIF.

⁽⁴⁹⁾ Artt. 1, 12, 20, para. 2, 24, 31, para. (c), 42, para. (1) (b), 57, para. (1) (a), 69, para. 2, e 96.

promuovere la certezza del diritto e la prevedibilità nell'applicazione della Convenzione.

149. Ai sensi dell'articolo 10 (a), se una parte ha più di una sede d'affari, la sede d'affari da prendere in considerazione ai fini della Convenzione è quella che è in più stretta relazione con il contratto e la sua esecuzione. Pertanto, se la parte ha più sedi d'affari, la sua sede principale non sarà sempre quella da prendere in considerazione per determinare se un contratto è disciplinato o meno dalla CISG ⁽⁵⁰⁾. Se la parte non ha una sede d'affari, si deve far riferimento alla sua dimora abituale e non al suo domicilio.

150. A titolo di esempio, l'articolo 10 della CISG è stato interpretato nel senso di considerare come sede del venditore il cantiere dove era stato concluso il contratto e dove l'attrezzatura doveva essere ritirata dall'acquirente ⁽⁵¹⁾.

La CISG prevede requisiti di forma?

151. La CISG non richiede alcuna forma particolare, come la forma scritta, o alcun requisito speciale, come la firma, per la conclusione del contratto.

152. La forma, secondo la CISG, ha un significato autonomo e uniforme; pertanto, anche se la forma fosse una questione di validità ai sensi del diritto interno, l'articolo 11 prevarrebbe su di esso e non si terrebbe conto di solennità o altri requisiti di forma richiesti dal diritto interno.

153. Si applica anche il principio della libertà di prova ed il contratto può essere provato con qualsiasi mezzo, compresi i testimoni, eliminando così le norme probatorie nazionali come quelle che escludono la testimonianza orale ("*parole evidence rule*").

154. Il peso da attribuire alle prove è una questione lasciata alla discrezione del giudice o dell'arbitro e il loro valore probatorio deve quindi essere determinato caso per caso e in conformità alla legge o al Regolamento interno.

155. Le parti possono concordare espressamente o implicitamente l'esclusione, o la deroga, del principio di informalità sancito dall'articolo 11 della

⁽⁵⁰⁾ Sistema CLOUT, caso n. 261, Bezirksgericht Saane, Svizzera, 20 febbraio 1997.

⁽⁵¹⁾ Sistema CLOUT, caso n. 746, Oberlandesgericht Graz, Austria, 29 luglio 2004.

CISG in virtù dell'articolo 6 della CISG o di una clausola di non modifica orale (NOM) che esclude gli accordi orali per la modifica del contratto (art. 29). Le clausole NOM sono espressamente menzionate nei Principi UNIDROIT, che contengono disposizioni specifiche al riguardo (si veda il successivo paragrafo 395).

156. Gli Stati possono presentare una dichiarazione ai sensi dell'articolo 96 della CISG, il cui effetto è quello di far scattare l'applicazione dell'articolo 12 e quindi il requisito della forma scritta. La dichiarazione prevista dall'articolo 96 si applica all'articolo 11, alle comunicazioni menzionate nella parte II relativa alla formazione del contratto (artt. 14-24) e alla modificazione e scioglimento consensuale del contratto (art. 29) per quanto riguarda la forma del contratto e delle altre comunicazioni, nonché la loro prova.

Quando e come viene stipulato un contratto ai sensi della CISG?

157. La parte II della CISG disciplina la formazione del contratto di vendita internazionale tenendo conto delle norme relative alla proposta (artt. 14-17) ed all'accettazione (artt. 18-22) ⁽⁵²⁾. Il contratto è concluso nel momento in cui l'accettazione di una proposta produce effetto giungendo al proponente (artt. 23 e 24). Non esistono norme che determinino il luogo di conclusione del contratto e, pertanto, tale questione è lasciata alla legge altrimenti applicabile.

158. La parte II si applica quando la proposta e l'accettazione non sono facilmente identificabili. Si applica anche alla modifica del contratto e al suo annullamento (cessazione) dopo che il processo di offerta e accettazione è stato completato.

Quando l'offerta di concludere un contratto è una proposta?

159. Secondo la CISG, affinché un'offerta di concludere un contratto costituisca una proposta, deve essere rivolta a una o più persone determinate

⁽⁵²⁾ Le disposizioni della CISG sulla formazione del contratto, e in particolare quelle relative alla proposta ed all'accettazione, fanno parte di quelle previsioni riprese nei Principi UNIDROIT senza adattamenti o con adattamenti limitati. Tuttavia, nei Principi UNIDROIT sono state introdotte norme specifiche per questioni non espressamente trattate nella CISG, come le scritture di conferma, i contratti con clausole lasciate deliberatamente aperte e l'incorporazione di clausole standard. Vi sono inoltre norme che coprono la malafede e le violazioni della riservatezza durante le trattative che portano alla conclusione del contratto. Si vedano par. 368 e 394-397.

e deve essere sufficientemente precisa. Affinché un'offerta sia considerata sufficientemente precisa, deve indicare i beni e fissarne espressamente o implicitamente la quantità ed il prezzo o dare indicazioni che consentano di determinarli (art. 14, par. 1). Le proposte rivolte al pubblico in generale sono considerate un invito a fare offerte, a meno che la persona che l'ha formulata non indichi chiaramente il contrario (art. 14, comma 2).

160. Ai sensi della CISG, le parti possono concordare che il contratto è concluso solo quando vengono concordate alcune questioni specifiche oltre a quelle considerate nell'articolo 14, paragrafo 1, della CISG.

Un contratto con un prezzo indeterminato è valido ai sensi della CISG?

161. L'articolo 14 CISG indica che il prezzo deve essere determinato nella proposta, mentre l'articolo 55 della CISG stabilisce un metodo per determinare questo elemento applicando il prezzo generalmente praticato al momento della conclusione del contratto per beni dello stesso tipo venduti in circostanze analoghe nel settore commerciale considerato. Nel caso di contratti con un prezzo indeterminato, l'apparente contraddizione tra gli articoli 14 e 55 della CISG viene solitamente risolta con l'esecuzione del contratto. I casi in cui il contratto non è stato eseguito possono essere problematici.

Può una proposta essere ritirata o revocata?

162. La CISG distingue tra ritiro (art. 15), revoca (art. 16) e risoluzione (art. 17) dell'offerta. L'offerta non produce effetto anche se non accettata entro il termine stabilito o, se non è stato fissato un termine, entro un termine ragionevole (art. 18, par. 2).

163. L'accettazione è la risposta affermativa a una proposta. L'accettante deve formularla in modo chiaro e incondizionato. L'accettazione può avvenire con una dichiarazione, un comportamento o, in determinate circostanze, con il silenzio o l'inerzia (art. 18, comma 1).

164. A meno che il proponente non stabilisca una forma specifica di accettazione, l'accettante è libero di accettare la proposta oralmente (di persona, al telefono, ecc.) o per iscritto, opzione quest'ultima che include i mezzi elettronici (lettera, telegramma, telex, fax, e-mail, ecc.). In entrambi i casi, affinché l'accettazione sia efficace e, di conseguenza, il contratto sia concluso, deve pervenire al proponente entro il termine stabilito nella proposta o, in mancanza di tale disposizione, entro un termine ragionevole (art. 18, comma 2).

165. Nel caso di proposte orali, la CISG richiede che l'accettazione sia immediata, a meno che le circostanze non indichino diversamente (art. 18, comma 2).

166. L'accettazione può anche assumere la forma di comportamenti o atti di esecuzione. Se l'accettazione è espressa da un comportamento (ad esempio, alzando la mano o facendo un cenno con la testa), il contratto si conclude quando la notizia di tale comportamento giunge al proponente, ossia quando ne viene a conoscenza. Se l'accettazione avviene attraverso atti di esecuzione (ad esempio, con la consegna dei beni e il pagamento del prezzo), non è necessario notificare l'accettazione, poiché l'atto stesso della consegna o del pagamento conclude il contratto, purché sia effettuato entro il termine fissato dal proponente per l'accettazione, o entro un termine ragionevole se non è stato fissato un tale termine. Tuttavia, per poter accettare l'offerta attraverso atti di esecuzione senza dover inviare una comunicazione al proponente, è necessario che l'offerta lo consenta (ad esempio, se nell'offerta vi è scritto "iniziare la produzione", "spedire immediatamente", "acquistare per mio conto senza indugio" o "effettuare il pagamento sul mio numero di conto") o che sia consentito dalle pratiche che le parti contraenti hanno instaurato tra loro o dagli usi (art. 18, comma 3).

167. L'accettazione può essere revocata se la revoca giunge al proponente prima del momento in cui l'accettazione avrebbe prodotto effetto o allo stesso tempo (art. 22).

Può una proposta essere accettata con il silenzio o inerzia?

168. Il silenzio o l'inerzia non equivalgono di per sé all'accettazione (art. 18, par. 2). Tuttavia, il silenzio o l'inerzia, insieme ad altri fattori, possono costituire un'accettazione della proposta. Ciò può avvenire in applicazione di una norma di legge (artt. 19, par. 2, e 21); in applicazione di un uso commerciale o di una prassi consolidata tra le parti (art. 9); oppure, in alcune circostanze, il silenzio del destinatario di una lettera di conferma che pretende di modificare un contratto orale può equivalere a un'accettazione.

Che cos'è una controproposta?

169. Un problema frequente nella formazione dei contratti è rappresentato da una risposta a una proposta che pretende di essere un'accettazione ma che contiene termini aggiuntivi o diversi. L'articolo 19 della CISG distingue tra

le clausole che modificano materialmente i termini dell'offerta (controproposta) e quelle che non lo fanno (accettazione).

170. Al fine di determinare se un elemento introdotto in un'accettazione modifichi o meno materialmente la proposta, impedendo così la conclusione del contratto, la CISG elenca i seguenti elementi: il prezzo, la qualità e la quantità dei beni, il luogo e la data di consegna, il grado di responsabilità di una parte nei confronti dell'altra e la risoluzione delle controversie.

171. Sebbene la CISG non preveda norme speciali sull'uso di clausole standard, cioè quelle preparate in anticipo da una parte per un uso generale e ripetuto ed effettivamente usate senza aver costituito oggetto di trattative con la controparte, come definite nell'articolo 2.1.19, paragrafo 2, dei Principi UNIDROIT, la giurisprudenza ha generalmente considerato l'uso di clausole standard nel contesto dell'applicazione della CISG, principalmente degli articoli 8 e da 14 a 24, per quanto riguarda la questione di sapere se tali clausole siano state incorporate nel contratto.

La CISG regola la cosiddetta "battle of the forms"?

172. Sebbene la CISG non contenga una disposizione espressa sulla questione nota come "battle of the forms", è generalmente accettato che si tratti di una questione da essa disciplinata. La "battaglia dei moduli" si riferisce a una situazione in cui le parti si scambiano termini e condizioni generali (moduli prestampati) che aggiungono uno o più elementi che modificano materialmente la proposta. Le condizioni generali dei due moduli generalmente contengono contraddizioni e, in caso di controversia, si pone la questione se sia stato concluso un contratto e, in caso affermativo, quali siano i termini di tale contratto. Se il contratto è stato validamente concluso, le regole più comunemente applicate per affrontare la "battaglia dei moduli" sono la "last-shot rule", secondo cui prevale l'ultimo modulo utilizzato dalle parti, e la "regola del knock-out", che esclude dal contratto le clausole contraddittorie contenute nei moduli standard e che è la soluzione espressamente adottata nell'articolo 2.1.22 dei Principi UNIDROIT. La giurisprudenza in cui è stata applicata la CISG non ha risolto la questione di quale di queste due soluzioni debba prevalere⁽⁵³⁾.

⁽⁵³⁾ UNCITRAL, *UNCITRAL Digest of Case Law on the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods* (New York, 2016), pp. 98-101.

Come viene modificato il contratto?

173. Ai sensi della CISG, un contratto può essere modificato o sciolto con il semplice accordo delle parti (art. 29, par. 1). La modifica e lo scioglimento seguono in genere lo stesso schema della conclusione del contratto, ossia la proposta e l'accettazione, ed i concetti di diritto interno, come quello della controprestazione, non sono rilevanti in questo ambito. Se il contratto contiene una clausola di non modifica orale (NOM, si veda il precedente paragrafo 155), non può essere modificato o sciolto oralmente di comune accordo. Tuttavia, il comportamento di una parte può impedirle di invocare tale clausola se l'altra parte ha fatto affidamento su tale comportamento (art. 29, par. 2).

2. Obbligazioni delle parti (compreso il passaggio del rischio e la conservazione dei beni)

174. La Parte III, Capitoli II e III, della CISG adotta una struttura semplice: dapprima definisce gli obblighi delle parti e poi stabilisce i rimedi a disposizione dell'altra parte in caso di violazione di uno di tali obblighi. Gli obblighi del venditore sono elencati nell'articolo 30 e approfonditi negli articoli da 31 a 44, che includono anche disposizioni sull'obbligo dell'acquirente di esaminare i beni e di comunicare al venditore il difetto di conformità dei beni (artt. 38-44). Gli obblighi del compratore sono elencati nell'articolo 53 e ulteriormente elaborati negli articoli da 54 a 60.

175. La questione del momento in cui il rischio di perdita passa dal venditore al compratore è strettamente correlata all'obbligo del venditore, in quanto definisce se il perimento o il danneggiamento dei beni costituisce una violazione dell'obbligazione del venditore. La Parte III, Capitolo IV, della CISG tratta la questione del passaggio del rischio. Inoltre, il venditore o l'acquirente possono essere tenuti a conservare i beni quando il rischio di perdita è a carico della controparte. Le regole sull'obbligo di conservazione dei beni sono contenute nella Parte III, Capitolo V, sezione VI.

176. Nella pratica, le parti utilizzano spesso termini commerciali abbreviati, come FCA, FOB, CPT e CIF, per indicare la ripartizione di alcuni obblighi, rischi e costi tra il venditore e l'acquirente nell'ambito del contratto, in conformità agli Incoterms dell'ICC, che forniscono definizioni per EXW (gruppo E); FCA, FAS e FOB (gruppo F); CPT, CIP, CFR e CIF (gruppo C); e DAP, DPU e DDP (gruppo D). L'interazione tra la CISG e gli Incoterms ICC è illustrata nel precedente paragrafo 146.

Quali sono gli obblighi del venditore ai sensi della CISG?

177. Gli obblighi generali del venditore sono la consegna dei beni, il trasferimento della proprietà e il rilascio di tutti i relativi documenti, alle condizioni previste dal contratto o dalla CISG (art. 30). L'obbligo di consegnare i beni comprende l'obbligo di consegnare beni conformi al contratto e di consegnare beni liberi da qualsiasi diritto o pretesa di terzi.

Dove deve essere consegnata la merce e come?

Esistono regole speciali per un contratto che prevede il trasporto di merci?

178. Nelle vendite internazionali di beni, le parti spesso concordano di incaricare vettori indipendenti per la consegna dei beni. Questi accordi sono noti come vendite che "comportano il trasporto di merci". In questi casi, il venditore è obbligato a consegnare la merce a un vettore in un determinato luogo e l'acquirente è obbligato a prendere in consegna i beni consegnati dal vettore nel luogo di destinazione del trasporto, che non è necessariamente il luogo in cui si trova la sede d'affari dell'acquirente. Se il venditore si impegna nel contratto a consegnare presso la sede d'affari dell'acquirente, non si tratta di un contratto di trasporto di merci ai sensi della CISG, anche se il venditore si avvale di un vettore indipendente. Questo perché, in questo caso, l'obbligo di consegna del venditore non è adempiuto con la consegna dei beni a un vettore indipendente, ma quando i beni sono messi a disposizione dell'acquirente presso la sua sede d'affari.

179. I diritti e gli obblighi del vettore e del mittente o del titolare dei documenti di trasporto (ad esempio, polizze di carico) non sono disciplinati dalla CISG (si veda l'art. 4). Sono disciplinati dalla legge applicabile al contratto di trasporto o alla polizza di carico. Nella maggior parte dei casi di trasporto internazionale di merci, si applicano leggi uniformi. Per il trasporto marittimo, si tratta del regime delle Regole dell'Aia-Visby, come stabilito dalla Convenzione internazionale per l'unificazione di alcune norme di diritto relative alle polizze di carico (Convenzione di Bruxelles del 1924)⁽⁵⁴⁾ e dai vari protocolli che la modificano⁽⁵⁵⁾, oppure del regime delle Regole di Amburgo, stabilito dalla Convenzione delle Nazioni Unite sul trasporto di merci per mare del 1978⁽⁵⁶⁾. Per il trasporto aereo internazionale, lo

⁽⁵⁴⁾ Società delle Nazioni, *Treaty Series*, vol. 120, n. 2764.

⁽⁵⁵⁾ Nazioni Unite, *Treaty Series*, vol. 1412, n. 23643.

⁽⁵⁶⁾ *Ibid.*, vol. 1695, n. 29215. Il più recente strumento di diritto uniforme sul trasporto internazionale di merci via mare, la Convenzione delle Nazioni Unite sui contratti

strumento più rilevante è la Convenzione per l'unificazione di alcune norme relative al trasporto aereo internazionale del 1999 (Convenzione di Montreal) ⁽⁵⁷⁾. Gli strumenti di diritto uniforme relativi al trasporto terrestre e fluviale comprendono la Convenzione del 1956 relativa al contratto di trasporto internazionale di merci su strada (CMR) ⁽⁵⁸⁾, la Convenzione di Budapest del 2001 concernente il contratto di trasporto di merci per navigazione interna (CMNI) ⁽⁵⁹⁾ e le Regole uniformi concernenti il contratto di trasporto internazionale di merci per ferrovia (CIM), che rientrano nel quadro della Convenzione del 1980 relativa ai trasporti internazionali per ferrovia (COTIF) ⁽⁶⁰⁾.

180. Ai sensi della CISG, se il contratto di vendita prevede il trasporto di merci, l'obbligo del venditore è quello di rimettere le merci al primo vettore per la trasmissione al compratore (art. 31, comma (a)). Una volta fatto ciò, il venditore ha adempiuto all'obbligo di consegnare i beni, tranne quando i beni non sono chiaramente identificati ai fini del contratto mediante l'apposizione di segni sui beni, dai documenti di trasporto o altrimenti; in tal caso il venditore deve dare notizia della consegna al compratore indicando specificatamente i beni (art. 32, comma 1). L'obbligo di dare notizia della consegna di cui all'articolo 32, comma 1, si applica anche quando è il compratore a provvedere al trasporto, se l'obbligo di consegna del venditore consiste nel consegnare la merce al vettore (ad esempio, contratti FOB e FCA).

181. In pratica, le parti spesso concordano un luogo diverso (ad esempio, il porto di spedizione) in cui la merce deve essere consegnata a un vettore, che sia o meno il primo vettore. Ciò avviene utilizzando termini commerciali, quali gli ICC Incoterms FCA, FOB, CFR o CIF, o altro. In questi casi, tale accordo prevale (art. 6).

182. Quando il contratto di vendita prevede il trasporto di merci, si pone anche la questione di chi sia responsabile dell'organizzazione del trasporto e dell'assicurazione delle merci. La CISG non risponde direttamente a queste domande.

per il trasporto internazionale di merci interamente o parzialmente via mare (le "Regole di Rotterdam"), non è ancora in vigore.

⁽⁵⁷⁾ Ibid., vol. 2242, n. 39917.

⁽⁵⁸⁾ Ibid., vol. 399, n. 5742.

⁽⁵⁹⁾ Nazioni Unite, *Sales* n. 03.II.E.1.

⁽⁶⁰⁾ Nazioni Unite, *Treaty Series*, vol. 1397, n. 23353.

183. Tuttavia, la CISG prevede che il venditore, se è contrattualmente tenuto a provvedere al trasporto dei beni, deve stipulare i contratti necessari per il trasporto dei beni nel luogo stabilito con mezzi di trasporto adeguati alle circostanze e alle condizioni usuali per tale trasporto (art. 32, par. 2).

184. Gli Incoterms ICC chiariscono quando il venditore ha l'obbligo di predisporre il contratto di trasporto (Incoterms del gruppo C) e quando non lo ha (Incoterms del gruppo F). Quando il venditore è tenuto a predisporre il contratto di trasporto, le norme Incoterms stabiliscono che il contratto di trasporto deve essere stipulato alle condizioni usuali a spese del venditore e deve prevedere il trasporto per la via e con le modalità usuali normalmente utilizzate per il trasporto del tipo di merce venduta. Quando il venditore non è tenuto ad organizzare il trasporto, deve fornire al compratore le informazioni di cui ha bisogno a tal fine.

185. In relazione all'assicurazione, se il venditore non è obbligato a contrarre un'assicurazione riguardo al trasporto, deve, su richiesta del compratore, fornirgli tutte le informazioni disponibili necessarie per stipulare tale assicurazione (art. 32, comma 3). Ciò vale indipendentemente dal fatto che sia il venditore o il compratore a organizzare il trasporto.

186. Secondo gli Incoterms ICC, il venditore deve provvedere all'assicurazione del carico quando vengono stipulati i termini CIP e CIF, ma non quando vengono concordati altri termini commerciali. Quando una vendita che comporta un trasporto viene conclusa secondo altri termini (termini del Gruppo F e termini CPT e CFR), il venditore non è obbligato a stipulare un'assicurazione, ma deve fornire all'acquirente le informazioni necessarie per stipularla.

187. Se il contratto di vendita non prevede il trasporto di merci, il venditore è obbligato a consegnare le merci mettendole a disposizione dell'acquirente. Il venditore adempie all'obbligo di "mettere i beni a disposizione del compratore" facendo tutto il possibile per consentire al compratore di prendere in consegna i beni (cioè di entrarne in possesso).

188. Il luogo in cui i beni devono essere messi a disposizione del compratore dipende dalle seguenti circostanze: in linea di principio, tale luogo è quello in cui il venditore aveva la propria sede d'affari al momento della conclusione del contratto (art. 31 (c)); tuttavia, (a) se il contratto ha per oggetto beni specifici o beni non identificati da prelevare da uno stock specifico o da fabbricare, e (b) se le parti sapevano al momento della conclusione del

contratto che i beni erano o dovevano essere fabbricati o prodotti in un determinato luogo, è in tale luogo che i beni devono essere messi a disposizione del compratore (art. 31, comma (b)). Se le parti concordano un luogo di consegna diverso, prevale tale accordo (art. 6).

189. Se le parti utilizzano Incoterms del Gruppo E o D, hanno concordato un luogo di consegna diverso per i contratti che non prevedono il trasporto.

Spese di consegna

190. Sebbene la CISG non contenga una disposizione espressa su chi debba sostenere le spese dell'adempimento, dagli usi commerciali pertinenti (art. 9), o dal principio generale su cui si basa la CISG (art. 7, comma 2), si evince che le spese di consegna sono a carico del venditore, salvo diverso accordo tra le parti. Questa regola è in linea con le disposizioni dei Principi UNIDROIT relative alle spese dell'adempimento (art. 6.1.11)⁽⁶¹⁾. Il venditore sostiene le spese necessarie per la consegna (ad esempio, i costi di imballaggio, misurazione, pesatura della merce) e sostiene le spese di trasporto solo fino al luogo di consegna. Se l'obbligo del venditore è quello di consegnare la merce al primo vettore (art. 31, lett. a)), egli non sostiene le spese di trasporto oltre quel punto. Allo stesso modo, se il compratore deve ritirare la merce in un determinato luogo (art. 31 (b) e (c)), il venditore sostiene solo le spese di trasporto fino a quel luogo.

191. Gli Incoterms ICC contengono regole più specifiche sulla ripartizione dei vari costi relativi ai documenti di consegna o di trasporto, allo sdoganamento, all'esportazione e all'importazione, al controllo, all'imballaggio e alla marcatura delle merci.

Quando deve essere consegnata la merce?

192. Ai sensi della CISG, se una data è fissata o determinabile in base al contratto, il venditore è obbligato a consegnare in tale data (art. 33, comma (a)). Se esiste un periodo di tempo per la consegna fissato o determinabile in base al contratto, il venditore è obbligato a consegnare entro tale periodo, ma può consegnare in qualsiasi momento all'interno di tale periodo, a meno che dalle circostanze non risulti che spetta al compratore scegliere una data (art.

⁽⁶¹⁾ L'articolo 6.1.11 dei Principi UNIDROIT indica che le parti sostengono i costi dell'adempimento delle rispettive obbligazioni, a meno che non sia stato concordato diversamente.

33, comma (b)). In ogni altro caso, il venditore deve consegnare entro un termine ragionevole dalla conclusione del contratto (art. 33, comma (c)).

Consegna tardiva

193. Se il venditore non effettua la consegna entro o alle date indicate, è inadempiente al contratto. Non è necessario che il compratore richieda la consegna per mettere in mora il venditore.

Consegna anticipata

194. Anche la consegna prima della data o del periodo stabiliti costituisce un inadempimento dell'obbligo del venditore, anche se il compratore accetta di ricevere la merce (art. 52 (1)).

Obbligo del venditore di consegnare i beni conformi

195. I beni che il venditore consegna devono essere della quantità, qualità e tipo richiesti dal contratto; i beni devono inoltre essere disposti o imballati nel modo richiesto dal contratto (art. 35, comma 1). L'imballaggio è particolarmente importante nella vendita internazionale di merci per proteggere le merci dal rischio di perdita o danni durante la spedizione. Per questo motivo, anche le norme Incoterms considerano in generale l'obbligo del venditore di imballare la merce in modo adeguato al trasporto.

Quantità

196. Per quanto riguarda la quantità, la consegna non solo di una quantità inferiore a quella prevista dal contratto, ma anche di una quantità superiore a quella prevista dal contratto costituisce un difetto di conformità. Il venditore è inadempiente anche se l'acquirente accetta di prendere in consegna la quantità in eccesso. In tal caso, l'acquirente deve pagare l'eccedenza ricevuta al prezzo del contratto (art. 52, pag. 5), ma ha anche diritto ai rimedi, come il risarcimento dei danni causati dalla consegna in eccesso.

Qualità

197. Se le parti non hanno concordato la qualità dei beni, la conformità viene determinata in base a determinati criteri. I beni non sono conformi al contratto a meno che: (a) siano idonei all'uso al quale servono abitualmente (idoneità all'uso ordinario, art. 35, comma 2, lettera a)); (b) siano idonei allo

specifico uso esplicitamente o implicitamente portato a conoscenza del venditore al momento della conclusione del contratto (idoneità per scopi particolari, art. 35, comma 2 (b); o (c) possiedano le qualità dei beni che il venditore ha presentato al compratore come campione o modello (art. 35, comma 2 (c)). La norma di cui all'articolo 35, comma 2, lettera b), non si applica quando le circostanze mostrino che il compratore non ha fatto affidamento sulla competenza o sulla capacità di valutazione del venditore (ad esempio, se la scelta è stata fatta dall'acquirente), o che non era da parte sua ragionevole farvi affidamento (ad esempio, il venditore non ha dichiarato di essere un esperto). Tuttavia, il venditore non è responsabile ai sensi dell'articolo 35, paragrafo 2 (a)-(c), per qualsiasi difetto di conformità che, al momento della conclusione del contratto, il compratore conosceva o non avrebbe potuto ignorare (art. 35, paragrafo 3).

Imballaggio

198. Analogamente, è possibile che le parti non abbiano concordato le modalità in cui i beni devono essere disposti o imballati. In tal caso, la merce non è conforme al contratto se non è disposta o imballata secondo il modo usuale per i beni dello stesso tipo o, in difetto di un modo usuale, in modo che sia adeguato per conservare e proteggere i beni (art. 35, comma 2, lettera d)). Tuttavia, il venditore non è responsabile, ai sensi dell'articolo 35, comma 2, lettera d), per qualsiasi difetto di conformità dell'imballaggio se, al momento della conclusione del contratto, il compratore conosceva o non avrebbe potuto ignorare tale difetto (art. 35, comma 3).

199. In pratica, a seconda della flessibilità dell'interpretazione del contratto (art. 8), la determinazione basata sull'articolo 35, commi 1 e 2, può essere poco chiara. È più vantaggioso per l'acquirente applicare l'articolo 35, paragrafo 1, poiché, ai sensi dell'articolo 35 (2), il venditore non è responsabile per qualsiasi difetto di conformità dei beni se, al momento della conclusione del contratto, il compratore lo conosceva o non lo avrebbe potuto ignorare (art. 35, comma 3).

Tempo da prendere in considerazione per determinare la conformità

200. Il momento rilevante per la determinazione della conformità è quello in cui il rischio passa al compratore (art. 36, comma 1). Il momento del passaggio del rischio è determinato in base agli articoli da 67 a 69, o in base all'accordo delle parti (ad esempio, mediante l'inclusione di termini commerciali a tenore degli Incoterms). Non è necessario che il difetto di

conformità sia apparente al momento del passaggio del rischio; la sua esistenza può essere scoperta successivamente.

201. Il venditore può incorrere nella responsabilità anche per un difetto di conformità che si verifica dopo il passaggio del rischio. Ciò accade quando il difetto di conformità è dovuto all'inadempimento di una qualsiasi sua obbligazione (art. 36, paragrafo 2). Questo è generalmente il caso in cui il difetto di conformità si verifica nonostante la garanzia data dal venditore che per un periodo di tempo i beni si manterranno idonei al loro normale uso, a qualche uso specifico o conserveranno qualità o caratteristiche determinate.

Diritto del venditore di porre rimedio all'inadempimento (right to cure)

202. Il venditore ha il diritto di sanare il difetto di conformità. Se il venditore ha consegnato i beni prima della data di consegna, può, fino a tale data, consegnare ogni parte mancante o supplire ad ogni mancanza nella quantità dei beni consegnati, o consegnare beni in sostituzione di qualsiasi bene non conforme consegnato o rimediare a qualsiasi difetto di conformità nei beni consegnati, purché l'esercizio di tale diritto non causi al compratore inconvenienti irragionevoli o spese irragionevoli (art. 37). Il venditore ha un analogo diritto di porre rimedio all'inadempimento dopo la data di consegna (art. 48).

203. Tuttavia, anche se il venditore pone rimedio al difetto di conformità, ciò non cambia il fatto che i beni consegnati erano privi di conformità e, pertanto, il compratore conserva il diritto di chiedere il risarcimento del danno ai sensi della CISG (artt. 37 e 48, par. 1).

204. L'articolo 7.1.4 dei Principi UNIDROIT contiene una disposizione sul diritto di correzione ad opera della parte inadempiente che è formulata in termini più generali in modo da essere applicabile a tutti i tipi di contratto. Essa elenca le condizioni e i limiti in cui è consentita la correzione dell'inadempimento e chiarisce il rapporto tra questo diritto e l'esercizio di altri diritti e rimedi (si veda il successivo paragrafo 379).

*Cosa deve fare l'acquirente per tutelare i diritti derivanti
dalla non conformità dei beni?*

205. Il compratore deve esaminare i beni o farli esaminare nel più breve tempo possibile avuto riguardo alle circostanze (art. 38 (1)). In genere, il

termine inizia a decorrere dal momento in cui il venditore consegna la merce. Tuttavia, se il contratto implica il trasporto dei beni, l'esame può essere differito fino al momento dell'arrivo dei beni alla loro destinazione (art. 38 (2)). Inoltre, se l'acquirente muta il luogo di destinazione dei beni durante il trasporto o li rispedisce senza aver avuto una ragionevole possibilità di esaminarli e se al momento della conclusione del contratto il venditore conosceva o avrebbe dovuto conoscere la possibilità di tale mutamento della destinazione o rispedizione, l'esame può essere differito fino al momento dell'arrivo dei beni alla nuova destinazione (art. 38 (3)).

206. Il mancato esame non è soggetto ad alcuna sanzione autonoma. Tuttavia, il mancato esame della merce può avere gravi conseguenze per l'acquirente. L'articolo 38 deve essere letto in combinato disposto con l'articolo 39 (spiegato nei successivi paragrafi 207-209), che priva il compratore di qualsiasi possibilità di esercitare i diritti e i rimedi derivanti dal difetto di conformità se non lo denuncia al venditore. In particolare, il periodo di tempo che, ai sensi dell'articolo 38, il compratore ha per esaminare i beni è lo stesso periodo di tempo entro il quale, ai sensi dell'articolo 39 (1), il compratore "avrebbe dovuto scoprire" il difetto di conformità. La durata del "più breve tempo possibile avuto riguardo alle circostanze" dipende da una serie di fattori, ad esempio dal fatto che al compratore sia stata data o meno una ragionevole opportunità di esaminare i beni, dalla natura dei beni (ad esempio, se sono deperibili o meno, se sono stagionali o meno), dalla frequenza della transazione e dalle pratiche consolidate tra le parti e dagli usi.

207. Il compratore ha il dovere di denunciare al venditore qualsiasi difetto di conformità dei beni. Il compratore che non denuncia al venditore il difetto di conformità, specificandone la natura, entro un termine ragionevole dal momento in cui lo ha scoperto o avrebbe dovuto scoprirlo, perde il diritto di farlo valere (art. 39 (1)). La determinazione di cosa sia un "termine ragionevole" dipende da una serie di fattori (si veda il precedente paragrafo 206). Esiste anche un termine massimo perentorio di due anni dalla data in cui i beni sono stati effettivamente consegnati al compratore (art. 39, comma 2). Questo termine massimo si applica anche se l'acquirente non avrebbe potuto scoprire un difetto di conformità nascosto entro tale periodo. Tuttavia, le parti possono estendere o ridurre questo periodo di due anni concordando un diverso periodo di garanzia contrattuale (art. 39, comma 2). Questi termini non devono essere confusi con il "termine di prescrizione", che si riferisce al periodo entro il quale devono essere intentate le relative azioni legali (si veda il Capitolo IV, Sezione B, *infra*, sulla Convenzione sulla prescrizione).

208. Lo scopo principale della comunicazione al venditore è quello di consentirgli di rimediare al difetto di conformità. Pertanto, se il difetto di conformità si riferisce a fatti di cui il venditore era a conoscenza o che non avrebbe potuto ignorare e che non ha rivelato al compratore, il venditore non può invocare l'omissione della denuncia da parte del compratore ai sensi dell'articolo 39 (art. 40).

209. La rigidità dell'obbligo di esaminare il bene e di denunciare è in qualche modo attenuata da un'eccezione prevista dall'articolo 44. Se i compratori hanno una ragionevole giustificazione per non aver fatto la denuncia richiesta, possono comunque ricorrere alla riduzione del prezzo ai sensi dell'articolo 50 o chiedere il risarcimento dei danni, ad eccezione del mancato guadagno. Tuttavia, va notato che questa eccezione non si applica al termine di due anni di cui all'articolo 39, paragrafo 2. Pertanto, il termine di due anni è un termine di decadenza.

*Il venditore è obbligato a consegnare beni liberi
da qualsiasi diritto o pretesa di terzi?*

Quali sono gli obblighi del compratore a questo proposito?

210. Il venditore deve consegnare beni liberi da ogni diritto o pretesa di terzi, a meno che il compratore acconsenta a ricevere i beni soggetti a tale diritto o pretesa (art. 41). Il diritto o la pretesa di un terzo ai sensi dell'articolo 41 comprendono i diritti di proprietà (cioè la vendita di beni di terzi) o i diritti di garanzia che ostacolano l'uso o la disposizione dei beni da parte del compratore, ad eccezione dei diritti di proprietà intellettuale, che sono trattati all'articolo 42. Il diritto o la pretesa di un terzo non devono essere comprovati. Pertanto, anche se il compratore acquisisce la piena proprietà dei beni in base al diritto di proprietà nazionale che tutela gli acquirenti in buona fede, il venditore è comunque responsabile ai sensi della CISG se il proprietario avanza una pretesa nei confronti del compratore. Questo perché, soprattutto nelle vendite internazionali, non ci si deve aspettare che il compratore tratti con terzi, che di solito si trovano in uno Stato estero.

211. Il venditore è obbligato a consegnare beni liberi da diritti di terzi esistenti al momento della consegna. Le rivendicazioni di terzi comprendono quelle che sorgono solo dopo la consegna, purché si basino su diritti esistenti al momento della consegna.

Proprietà intellettuale

212. Se il diritto o la pretesa del terzo si basa su una proprietà industriale o altra proprietà intellettuale, l'obbligo del venditore è disciplinato dall'articolo 42. Come nel caso di altri diritti o pretese ai sensi dell'articolo 41, il venditore deve consegnare beni liberi da qualsiasi diritto o pretesa di terzi basati sulla proprietà intellettuale. Tuttavia, la natura della proprietà intellettuale richiede un trattamento speciale.

213. Sebbene le norme sulla proprietà intellettuale siano sempre più armonizzate nell'ambito dei trattati dell'Organizzazione Mondiale della Proprietà Intellettuale, è possibile che, a causa del principio di territorialità del diritto di proprietà intellettuale, la violazione della proprietà intellettuale sia determinata in modo diverso a seconda della legge di ciascuno Stato. Pertanto, è particolarmente significativo nella vendita internazionale di beni accertare quale legge debba essere utilizzata per determinare se il venditore abbia adempiuto all'obbligo di consegnare i beni liberi da diritti o pretese di terzi basati sulla proprietà intellettuale. Secondo la CISG, tale legge è quella dello Stato in cui i beni saranno rivenduti o altrimenti utilizzati, se è stato previsto dalle parti al momento della conclusione del contratto che i beni sarebbero stati rivenduti o diversamente utilizzati in tale Stato (art. 42(1)(a)). Se le parti non hanno previsto tale uso, si applica la legge dello Stato nel quale il compratore ha la sua sede d'affari (art. 42, par. 1, lett. b)).

214. Il venditore è obbligato a consegnare beni che siano liberi da ogni diritto o pretesa basati sulla proprietà intellettuale di terzi esistente al momento della consegna. Tuttavia, la responsabilità è limitata solo ai diritti di proprietà intellettuale che il venditore conosceva o che non avrebbe potuto ignorare al momento della conclusione del contratto (art. 42, comma 1). Si tratta di un requisito esclusivo della proprietà intellettuale che non è previsto dall'articolo 41.

215. Inoltre, l'obbligo del venditore di consegnare i beni liberi da qualsiasi diritto o pretesa basata sulla proprietà intellettuale di un terzo non si estende ai casi in cui: (a) il compratore conosceva o non avrebbe potuto ignorare l'esistenza del diritto o della pretesa al momento della conclusione del contratto; o (b) il diritto o la pretesa derivano dall'essersi il venditore attenuto ai disegni tecnici, ai progetti, alle formule o altre specificazioni analoghe fornite dal compratore (art. 42, comma 2).

216. Come nel caso del difetto di conformità relativo alla quantità, alla

qualità o alla descrizione dei beni, il compratore perde il diritto di avvalersi delle disposizioni degli articoli 41 o 42 se non denuncia al venditore il diritto o la pretesa del terzo, specificandone la natura, entro un termine ragionevole dal momento in cui è venuto a conoscenza o avrebbe dovuto venire a conoscenza del diritto o della pretesa (art. 43, comma 1).

217. Il venditore non può invocare la mancata comunicazione tempestiva da parte del compratore se il venditore conosceva il diritto o la pretesa del terzo e la loro natura (art. 43, comma 2). Parimenti, si applica l'eccezione per cui il compratore può ancora ridurre il prezzo ai sensi dell'articolo 50 o chiedere il risarcimento dei danni, ad eccezione del mancato guadagno, se ha una ragionevole giustificazione per non aver fatto la denuncia richiesta (art. 44). Tuttavia, a differenza di quanto avviene in caso di difetto di conformità per quanto riguarda la quantità, la qualità o il tipo di merce, il compratore non ha alcun obbligo di verifica (art. 38) e non è soggetto al termine di due anni per la notifica (art. 39, comma 2).

Il venditore ha altri obblighi (come il rilascio di documenti o il trasferimento di proprietà?)

218. Il venditore ha l'obbligo di rilasciare tutti i documenti relativi ai beni (artt. 30 e 34). Tali documenti comprendono non solo i documenti che rappresentano il diritto di proprietà sui beni e che sono necessari per rivenderli o disporne (ad esempio, polizze di carico, ricevute di magazzino), ma anche, ad esempio, fatture, polizze assicurative, certificati di origine, certificati di qualità e qualsiasi altro documento che il contratto richiede di consegnare. Nel caso di una lettera di credito, il venditore ha l'obbligo di presentare i documenti di spedizione alla banca designata a riceverli. Le parti spesso specificano nei contratti quali sono questi documenti, ad esempio incorporando i termini commerciali in conformità agli Incoterms.

219. Nel caso delle vendite documentali, in cui l'obbligo del venditore è quello di consegnare i documenti che rappresentano il diritto di proprietà sui beni e che sono necessari per rivendere o disporre dei beni stessi (ad esempio, polizze di carico, ricevute di magazzino), l'articolo 58 prevede che il compratore debba pagare il prezzo quando il venditore gli mette a disposizione i documenti rappresentativi dei beni (art. 58, comma 1). Tuttavia, in linea di principio, il compratore è tenuto a pagare solo dopo aver avuto la possibilità di esaminare i beni (art. 58, comma 3). L'esame di cui all'articolo 58, comma 3, è limitato a un esame sommario e superficiale della

merce, a differenza dell'esame previsto dall'art. 38 (per l'art. 58 si vedano i successivi paragrafi 246 e 247).

220. I documenti devono essere conformi al contratto. Devono essere rilasciati nel momento, nel luogo e nella forma previsti dal contratto. Se il venditore ha rilasciato i documenti prima di tale momento, può, fino a quel momento, rimediare a qualsiasi difetto di conformità dei documenti, purché l'esercizio di tale diritto non causi al compratore inconvenienti o spese irragionevoli. Tuttavia, l'acquirente conserva il diritto di chiedere il risarcimento dei danni come previsto dalla CISG (artt. 34, 45, par. 1 (b) e 74-77).

221. Il venditore deve trasferire il dominio (la proprietà) dei beni al compratore (art. 30). Se il venditore non è in grado di trasferire la proprietà del bene perché appartiene a un terzo, è inadempiente (art. 41).

222. La CISG non prevede le modalità con cui tale trasferimento potrebbe e dovrebbe avvenire (art. 4(b)). Ciò sarà determinato in base alle disposizioni sul trasferimento della proprietà della legge applicabile in base alle norme di Dir. Int. Priv. (si veda il precedente paragrafo 121).

Come viene disciplinato il passaggio del rischio nella CISG?

223. I beni individuati ai fini del contratto possono andare persi o venire danneggiati. Quando ciò accade, sia la mancata consegna dei beni (in caso di perdita) sia la consegna di beni danneggiati (in caso di deterioramento) possono costituire una violazione dell'obbligo del venditore di consegnare i beni a seconda che la perdita o il deterioramento si siano verificati prima o dopo il passaggio del rischio di perdita o di deterioramento.

224. Quando il perimento o il danneggiamento dei beni si verificano dopo il passaggio del rischio dal venditore al compratore, il venditore non è obbligato a rimediare alla perdita o al danneggiamento ed il compratore deve pagare l'intero prezzo (art. 66). Tuttavia, esistono due eccezioni. In primo luogo, se il perimento o il danneggiamento sono dovuti a un atto o ad un'omissione del venditore, la mancata consegna o la consegna dei beni danneggiati costituisce una violazione dell'obbligo del venditore di consegnare i beni (art. 66), indipendentemente dal fatto che tale atto o omissione costituisca o meno una violazione dell'obbligo del venditore. In secondo luogo, anche se la perdita o il deterioramento si sono verificati dopo il passaggio del rischio, se il venditore ha commesso un inadempimento essenziale del contratto (indipendentemente dal fatto che tale violazione sia

stata o meno la causa della perdita o del deterioramento), il compratore può esercitare i diritti e i rimedi a sua disposizione in conseguenza di tale inadempimento (art. 70). Tra l'altro, può richiedere la consegna di altri beni in sostituzione di quelli persi o danneggiati (art. 46 (2)) e dichiarare il contratto annullato (sciolto) (art. 49 (1) (b)), nonostante il fatto che la perdita o il danneggiamento si siano verificati dopo il passaggio del rischio.

225. D'altra parte, se la perdita o il danneggiamento dei beni si verificano prima del passaggio del rischio al compratore, si tratterà di una violazione dell'obbligo del venditore non consegnare (in caso di perdita) o consegnare i beni danneggiati (in caso di danneggiamento). Il venditore dovrà consegnare merci sostitutive. In caso contrario, il venditore violerà l'obbligo di consegna della merce.

226. Ne consegue che la determinazione del momento del passaggio del rischio è di fondamentale importanza. Le parti sono libere di concordare il momento del passaggio del rischio. In pratica, le parti di solito stabiliscono il momento del passaggio del rischio concordando uno dei termini commerciali previsti dagli Incoterms (sebbene le norme Incoterms non definiscano le conseguenze del passaggio del rischio). In generale, le regole Incoterms ritengono che il rischio di perdita rimanga in capo al venditore fino a quando quest'ultimo non abbia consegnato la merce in conformità a ciascuno dei termini concordati. Ad esempio, per le clausole FCA, CPT e CIP, il rischio passa quando la merce è stata consegnata o messa a disposizione del vettore; per le clausole FOB e CIF, passa quando il venditore mette la merce a bordo della nave; e per le clausole EXW, DAP e DDP, quando il venditore mette la merce a disposizione del compratore nel luogo concordato. Se le parti non hanno stabilito il momento del trasferimento del rischio, il rischio viene trasferito ai sensi della CISG, in base agli articoli 67 e 68. Da un punto di vista pratico, le parti dovrebbero acquistare un'assicurazione per coprire le perdite.

227. Il passaggio del rischio è indipendente dalla questione del trasferimento della proprietà. In generale, il rischio passa quando il venditore ha fatto tutto il possibile per consegnare la merce e quando l'acquirente è in una posizione migliore per disporne. Va notato che il rischio non passa al compratore se i beni non sono identificati nel contratto (artt. 67, par. 2, e 69, par. 3).

228. I Principi UNIDROIT non contengono disposizioni espresse di inadempimento sul passaggio del rischio di perdita e sulle sue conseguenze, in quanto il loro ambito di applicazione è più ampio e copre tutti i contratti.

Passaggio del rischio nei contratti che implicano il trasporto

229. L'articolo 67 specifica il momento del passaggio del rischio nei casi in cui il contratto di vendita implichi il trasporto dei beni. Se il venditore non è obbligato a consegnare i beni al vettore in un luogo specifico, il rischio passa al compratore quando i beni vengono consegnati al primo vettore per essere trasmessi al compratore in conformità al contratto di vendita. Ciò coincide con la modalità di consegna richiesta al venditore dall'articolo 33, paragrafo (a). Se il venditore è obbligato a consegnare i beni al vettore in un luogo specifico, il rischio non passa al compratore fino a che la merce non viene consegnata al vettore in detto luogo (ad esempio, se un venditore la cui sede commerciale è nell'entroterra accetta di collocare la merce presso un vettore in un porto marittimo, il rischio non passa nel momento in cui la merce viene consegnata al primo vettore interno presso la sede d'affari del venditore). Il fatto che il venditore sia autorizzato a trattenere i documenti rappresentativi della merce (ad esempio, le polizze di carico) dopo aver consegnato la merce al vettore non influisce sul passaggio del rischio. In questi casi, il venditore ha già consegnato la merce e il rischio di perdita durante l'intero trasporto è a carico del compratore, che è in una posizione migliore per determinare l'esistenza di una perdita o di un danno dopo che la merce è arrivata a destinazione.

230. Tuttavia, il rischio non passa al compratore finché la merce non è chiaramente identificata ai fini del contratto (art. 67, comma 2). Tale identificazione può avvenire tramite l'apposizione di segni sulla merce, documenti di trasporto, con avviso dato all'acquirente o altro. L'identificazione successiva alla spedizione è di particolare importanza nella vendita di merci sfuse indivise.

Passaggio del rischio nei contratti di vendita di beni in transito

231. L'articolo 68 tratta la situazione della vendita di merci già in transito. In linea di principio, il rischio relativo alle merci vendute in transito passa all'acquirente dal momento della conclusione del contratto. Tuttavia, se le circostanze lo indicano (ad esempio, se l'assicurazione stipulata dall'acquirente copre l'intero periodo di trasporto), il rischio viene assunto retroattivamente dall'acquirente a partire dal momento in cui la merce viene consegnata a un vettore che rilascia i documenti che costituiscono il contratto di trasporto. Il documento può essere qualsiasi documento che dimostri l'esistenza del contratto. Non è necessario che sia un documento rappresentativo dei beni.

232. Tuttavia, se, al momento della conclusione del contratto di vendita di beni in transito, il venditore sapeva o avrebbe dovuto sapere che i beni erano stati persi o danneggiati e non ne aveva informato il compratore, la perdita o il danneggiamento sono a rischio del venditore (art. 68).

Passaggio del rischio in tutti gli altri casi

233. L'articolo 69 stabilisce il momento del passaggio del rischio per i casi non contemplati dagli articoli 67 e 68. Se il compratore deve prendere in consegna la merce presso la sede d'affari del venditore, il rischio passa al compratore al momento della presa in consegna della merce (art. 69, comma 1). Questo perché in quel momento l'acquirente è in grado di disporre della merce. Tuttavia, anche se l'acquirente non prende in consegna i beni a tempo debito, il rischio passa non appena i beni sono messi a disposizione del compratore e l'acquirente commette una violazione del contratto non prendendo in consegna la merce (cfr. artt. 53 e 60). Il momento in cui la merce viene messa a disposizione del compratore può non coincidere con il momento in cui il compratore rifiuta di riceverla, poiché il venditore può mettere la merce a disposizione del compratore prima del momento stabilito o può essere obbligato a informare il compratore che la merce era stata messa a sua disposizione. Il solo fatto di mettere la merce a disposizione del compratore non è sufficiente a trasferire il rischio poiché è il venditore che può disporre dei beni nel suo luogo di lavoro.

234. Se il compratore deve prendere in consegna la merce in un luogo diverso dalla sede del venditore (ad esempio, nella sede del compratore o nel magazzino di un terzo), il rischio passa quando la consegna è dovuta, la merce è messa a disposizione del compratore in quel luogo e il compratore ne è a conoscenza (art. 69 (2)). Si noti che questa regola differisce dalle norme Incoterms, che generalmente non subordinano il passaggio del rischio alla conoscenza del compratore. Il passaggio del rischio previsto dall'articolo 69 (2) avviene prima di quello previsto dall'articolo 69 (1), perché il venditore non può più disporre della merce.

235. Si noti, tuttavia, che i beni non si considerano messi a disposizione del compratore finché non sono chiaramente identificati ai fini del contratto (art. 69 (3)).

Quali sono le obbligazioni del compratore?

236. Le obbligazioni generali del compratore sono il pagamento del prezzo

della merce e la presa in consegna della stessa come previsto dal contratto e dalla CISG (art. 53).

Obbligazione di pagare il prezzo

237. L'obbligazione del compratore di pagare il prezzo include l'adozione delle misure e l'osservanza delle formalità richieste dal contratto o dalle leggi e regolamenti per consentire che il pagamento sia effettuato (art. 54). Ad esempio, se il contratto prevede il pagamento tramite lettera di credito, il compratore deve concordare con la banca l'apertura di una lettera di credito. L'acquirente deve anche rispettare le norme vigenti in materia di cambio di valuta. Alla luce del principio generale di responsabilità oggettiva previsto dalla CISG, un compratore che non sia in grado di pagare il prezzo perché l'autorità competente nega l'autorizzazione al trasferimento di fondi sarebbe comunque responsabile del mancato pagamento, fatta salva la possibilità di esonero ai sensi dell'articolo 79. Le parti preoccupate dal rischio di misure avverse di controllo dei tassi di cambio o della valuta possono prendere in considerazione i Principi UNIDROIT, che contengono una serie di norme specifiche di default (artt. 6.1.14-6.1.17) sulla richiesta di autorizzazione pubblica, definite in termini ampi, che affrontano le questioni di quale parte debba richiedere l'autorizzazione e di quali obblighi ne derivino per tale parte, nonché le conseguenze in termini di responsabilità di rifiuto dell'autorizzazione o di una situazione in cui l'autorizzazione non né sia concessa né negata.

238. È possibile che le parti non abbiano indicato espressamente o implicitamente il prezzo, né abbiano stabilito un mezzo per determinarlo, anche se il contratto è stato concluso validamente (si veda il precedente paragrafo 161). In questi casi si ritiene che le parti, in assenza di indicazioni contrarie, abbiano fatto implicitamente riferimento al prezzo generalmente praticato al momento della conclusione del contratto per beni dello stesso tipo venduti in circostanze analoghe nel settore commerciale considerato (art. 55). Questa soluzione interpretativa è in linea con la regola di default sulla determinazione del prezzo dei Principi UNIDROIT, che riguarda la situazione in cui un contratto non fissa o non prevede disposizioni per la determinazione del prezzo (art. 5.1.7). Inoltre, i Principi UNIDROIT regolano la situazione dei contratti in cui è espressamente previsto che il prezzo sia determinato da una delle parti, da un terzo o con riferimento a fattori esterni. Un'altra disposizione esplicita dei Principi UNIDROIT prevede il caso in cui le parti lascino intenzionalmente "aperti" i termini del contratto al momento della sua conclusione, al fine di determinarli in futuro. Questa disposizione si applica

ai termini concordati in relazione al prezzo ed è particolarmente importante nei contratti a lungo termine (si veda l'articolo 2.1.14, commento n. 4).

239. Se il prezzo è fissato in base al peso della merce, in caso di dubbio deve essere determinato in base al peso netto e non al peso lordo, compreso il peso dell'imballaggio (art. 56).

Valuta di pagamento

240. La valuta di pagamento deve essere quella stabilita nel contratto. La CISG non risolve la questione di sapere se il compratore possa scegliere di pagare nella valuta del luogo di vendita, se questa è diversa dalla valuta contrattuale. I Principi UNIDROIT consentono la scelta in determinate circostanze (art. 6.1.9). Se le parti non si sono accordate sulla valuta di pagamento, la CISG non stabilisce quale sia la valuta da utilizzare, ma la determinazione deve essere effettuata ai sensi dell'articolo 7, comma 2. D'altra parte, i Principi UNIDROIT prevedono espressamente che, in questi casi, il pagamento debba essere effettuato nella valuta del luogo di pagamento (art. 6.1.10).

Modalità di pagamento

241. A differenza dei Principi UNIDROIT, che contengono disposizioni sul mezzo di pagamento (artt. 6.1.7 e 6.1.8), la CISG non stabilisce alcuna regola al riguardo. Tuttavia, le disposizioni della CISG sul luogo di pagamento (art. 57) e sul momento del pagamento (art. 58) presuppongono che il pagamento possa avvenire in contanti o tramite trasferimento di fondi. A meno che le parti non abbiano concordato il metodo di pagamento, o a meno che non esista una prassi stabilita tra le parti o un uso vincolante relativo al metodo di pagamento (vedi art. 9), il compratore può effettuare il pagamento in uno di questi due modi. Qualsiasi altra modalità di pagamento, come il pagamento tramite cambiali, vaglia cambiario, assegno o credito documentario, richiede il consenso del venditore, prima o dopo la conclusione del contratto.

242. Diversi strumenti di diritto uniforme forniscono regole sui metodi di pagamento. Per quanto riguarda il trasferimento di fondi, la legge modello UNCITRAL sui trasferimenti internazionali di credito (1992) ⁽⁶²⁾ fornisce un modello uniforme globale. Anche i testi regionali, come la direttiva dell'U-

⁽⁶²⁾ *Official Records of the General Assembly, Forty-seventh Session, Supplement n. 17 (A/47/17)*, annex I.

nione Europea relativa ai servizi di pagamento nel mercato interno⁽⁶³⁾, possono essere rilevanti.

243. Per i pagamenti tramite cambiali, vaglia cambiari e assegni, alcuni Paesi hanno emanato la Legge uniforme sulla lettera di cambio e il vaglia cambiario e la Legge uniforme per gli assegni in conformità alle Convenzioni di Ginevra⁽⁶⁴⁾. La Convenzione delle Nazioni Unite del 1988 sulle cambiali e i vaglia cambiari internazionali⁽⁶⁵⁾ non è ancora in vigore. Per quanto riguarda le lettere di credito commerciali, le Norme ed usi uniformi relativi ai crediti documentari (UCP), redatti dalla Camera di Commercio Internazionale, costituiscono uno standard *de facto*. Per adeguarsi al commercio elettronico, la Camera di Commercio Internazionale ha sviluppato anche un supplemento all'UCP per la presentazione elettronica delle lettere di credito (eUCP) e le Norme ed usi uniformi per gli obblighi di pagamento bancario (URBPO).

Luogo di pagamento

244. Se le parti hanno concordato il luogo di pagamento, il pagamento deve essere effettuato in tale luogo. Se non l'hanno stabilito, il compratore deve in linea di principio pagare il prezzo al venditore presso la sede d'affari di quest'ultimo (art. 57, comma 1, lettera a)). Se, invece, il pagamento deve essere effettuato alla consegna dei beni o dei documenti, si dovrà realizzare nel luogo dove si effettua la consegna (art. 57, comma 1, lettera b)). Per quanto riguarda il luogo di consegna dei beni, si vedano i paragrafi da 178 a 189 di cui sopra.

Spese relative al pagamento

245. Per lo stesso motivo per cui il venditore sostiene le spese di consegna (si veda il precedente paragrafo 190), le spese relative al pagamento sono a carico del compratore, a meno che non sia stato concordato diversamente. Questa regola corrisponde all'articolo 6.1.11 dei Principi UNIDROIT. Tuttavia,

⁽⁶³⁾ Direttiva del Parlamento Europeo e del Consiglio, del 25 Novembre 2015 relativa ai servizi di pagamento nel mercato interno, che modifica le direttive 2002/65/CE, 2009/110/CE e 2013/36/UE e il Regolamento (UE) n. 1093/2010, e abroga la direttiva 2007/64/CE.

⁽⁶⁴⁾ Convenzione relativa alla Legge uniforme sulla lettera di cambio e il vaglia (Ginevra, 1930), Società delle Nazioni, *Treaty Series*, vol. 143; e Convenzione relativa alla Legge uniforme per gli assegni (Ginevra, 1931), Società delle Nazioni, *Treaty Series*, vol. 143.

⁽⁶⁵⁾ Risoluzione dell'Assemblea Generale n. 43/165, allegato.

secondo la CISG, il venditore deve sostenere qualsiasi aumento delle spese relative al pagamento causato da un cambiamento della sua sede d'affari dopo la conclusione del contratto (art. 57, comma 2).

Momento del pagamento

246. Se non diversamente concordato, il compratore deve pagare il prezzo nel momento in cui il venditore mette a sua disposizione la merce o i documenti rappresentativi di essa, in conformità al contratto e alla CISG (art. 58, comma 1). Il venditore può porre tale pagamento come condizione per la consegna della merce o dei documenti. Se il contratto implica il trasporto dei beni, il venditore può effettuare la spedizione con la condizione che i beni o i documenti rappresentativi di essi siano consegnati al compratore previo pagamento del prezzo (art. 58, comma 2). La regola generale è quindi che la merce o i documenti e il pagamento siano scambiati contemporaneamente.

247. Va notato che la CISG prevede che il compratore non è tenuto a pagare il prezzo finché non abbia avuto la possibilità di esaminare la merce (art. 58, comma 3). Tuttavia, questo diritto di esaminare la merce prima del pagamento non si applica quando le procedure di consegna o di pagamento concordate dalle parti sono incompatibili con questa possibilità (ad esempio, pagamento in contanti contro consegna di documenti). Tale verifica consiste in un esame sommario e superficiale volto principalmente a rilevare se la merce consegnata è diversa da quella ordinata (*aliud*) o presenta difetti apparenti, o se la quantità consegnata non è corretta. Va distinto dall'esame della merce per eventuali difetti di conformità di cui all'articolo 38.

248. Contrariamente alla legge di alcune giurisdizioni, il compratore deve pagare il prezzo alla data stabilita o determinabile in base al contratto e alla CISG, senza bisogno di alcuna richiesta o altra formalità da parte del venditore (art. 59). Questa regola diventa più importante quando l'adempimento dell'obbligo di pagamento e la consegna della merce o dei documenti non avvengono contemporaneamente.

Obbligazione di prendere in consegna

249. Il compratore deve prendere in consegna i beni. Ciò comporta non solo il ritiro fisico (possesso) dei beni (art. 60, comma (b)), ma anche il compimento di qualsiasi atto che ci si può ragionevolmente aspettare dal compratore per permettere al venditore di effettuare la consegna (art. 60, comma

(a)). Ad esempio, se il compratore deve organizzare la spedizione dei beni, deve stipulare un contratto di trasporto e fornire al venditore tutte le informazioni necessarie, come il nome della nave, per consentire al venditore di consegnare i beni al vettore.

La CISG contiene norme sulla conservazione dei beni?

250. Nel corso degli eventi, possono verificarsi situazioni in cui una parte è in possesso della merce perché l'altra parte non ne ha preso possesso. Ad esempio, il compratore può essere in ritardo nel prendere in consegna i beni, o il venditore può non averli presi in consegna dall'acquirente a seguito di un rifiuto (ad esempio, in caso di richiesta di consegna di altri beni in sostituzione di quelli inviati: art. 46 (2); si veda anche il successivo paragrafo 266), di scioglimento del contratto (artt. 49, 51 e 73; si vedano anche i successivi paragrafi 264 e 265) o di rifiuto di una consegna anticipata (art. 52 (1)). La CISG impone alla parte in possesso dei beni l'obbligo di conservarli adottando le misure ragionevoli, date le circostanze, per assicurarne la conservazione (artt. 85 e 86, comma 1). Ciò avviene a beneficio dell'altra parte, poiché il rischio di perdita è a carico di quest'ultima (si vedano ad esempio gli articoli 69 e 70).

251. Le misure ragionevoli nelle circostanze del caso dipendono da fattori quali la natura dei beni, la probabilità di perdita o danno e la potenziale gravità della perdita o del danno. Ad esempio, conservare gli alimenti deperibili in un frigorifero sarebbe probabilmente una misura ragionevole da adottare. Se il costo della conservazione è sproporzionatamente alto rispetto al valore dei beni, tali misure sarebbero irragionevoli nelle circostanze di specie. Negli articoli 87 e 88, la CISG fornisce regole dettagliate in relazione a due esempi di misure di conservazione dei beni.

252. La mancata adozione di misure ragionevoli per la conservazione dei beni comporterà la responsabilità per danni ai sensi degli articoli 45, paragrafo 1 (b), o 61, paragrafo 1 (b), se i beni vengono persi o danneggiati.

253. Inoltre, l'articolo 86 (2) prevede che se i beni inviati al compratore sono stati messi a sua disposizione nel luogo di destinazione, ma il compratore esercita il suo diritto di rifiutarli, il compratore deve prenderne materialmente possesso per conto del venditore e conservarli successivamente, purché possa farlo senza il pagamento del prezzo e senza eccessivi inconvenienti o spese irragionevoli. Tuttavia, l'obbligo di prendere possesso non sorge se il

venditore o una persona autorizzata a prendere in consegna i beni per conto del venditore è presente nel luogo di destinazione.

Deposito in un magazzino

254. La CISG fornisce due esempi specifici di misure ragionevoli da adottare per conservare i beni. Il primo consiste nel depositare la merce in un magazzino di una terza persona a spese della controparte (art. 87). In questo modo, la parte che ha l'obbligo di conservazione è esonerata dal dover immagazzinare e conservare i beni. Tuttavia, questo non è consentito quando la spesa non è ragionevole.

Vendita in autotutela e vendita d'emergenza

255. Il secondo esempio specifico di misure ragionevoli da adottare per preservare i beni è la cosiddetta "vendita in autotutela" ("*self-help sale*") e la "vendita d'emergenza" ("*emergency sale*") ai sensi dell'articolo 88.

256. Una parte che è tenuta a conservare i beni ai sensi degli articoli 85 o 86 può venderli con qualsiasi mezzo appropriato se c'è stato un ritardo irragionevole da parte dell'altra parte nel prendere possesso dei beni (ad esempio, ritardo dell'acquirente nel prendere in consegna i beni) o nel riprenderli (ad esempio, ritardo del venditore nel riprendere i beni quando il contratto è stato sciolto) o nel pagare il prezzo o le spese di conservazione (art. 88, comma 1).

257. La vendita in autotutela non deve essere necessariamente una vendita giudiziaria: la vendita può avvenire privatamente sul mercato. L'unica restrizione è che la vendita avvenga con mezzi appropriati. Se i beni sono venduti con mezzi inadeguati, ne consegue una responsabilità per danni.

258. Se i beni sono soggetti a rapido deterioramento (ad esempio, beni deperibili) o la loro conservazione comporterebbe spese irragionevoli (ad esempio, l'alimentazione degli animali), la parte che è tenuta a conservare i beni ai sensi degli articoli 85 o 86 deve adottare misure ragionevoli per venderli (art. 88, comma 2). A differenza della vendita in autotutela ai sensi dell'articolo 88, comma 1, la vendita d'urgenza è un obbligo della parte tenuta alla conservazione del bene.

259. Come nel caso della vendita in autotutela ai sensi dell'articolo 88, comma 1, la vendita d'urgenza può avvenire privatamente sul mercato,

purché la misura di vendita dei beni sia ragionevole. Se la misura non è ragionevole, ne consegue una responsabilità per danni. Data l'urgenza che caratterizza le vendite d'emergenza, l'articolo 88, paragrafo 2, consente di considerare ragionevoli anche condizioni meno favorevoli rispetto a quelle tollerate ai sensi dell'articolo 88, paragrafo 1.

Quali sono i rimedi a disposizione del venditore e del compratore ai sensi della CISG?

Quando una parte è esente da responsabilità?

260. Gli articoli 30 e 53 riassumono le obbligazioni del venditore e del compratore, rispettivamente, ai sensi della CISG. Mentre il venditore deve consegnare i beni, trasferirne la proprietà e rilasciare tutti i documenti relativi ad essi, il compratore deve pagare il prezzo dei beni e prenderli in consegna, alle condizioni previste dal contratto e dalla Convenzione.

261. La CISG contiene ulteriori obbligazioni rivolte al venditore (ad esempio, l'art. 35 sull'obbligazione del venditore di consegnare beni conformi) e al compratore. Un inadempimento contrattuale ai sensi della CISG sussiste quando viene violata un'obbligazione derivante dalla CISG o dall'accordo delle parti.

262. Dato l'approccio unitario della CISG nei confronti dell'inadempimento contrattuale, in linea di principio ogni violazione fa scattare gli stessi diritti e rimedi. Tuttavia, le disposizioni della CISG fanno occasionalmente riferimento a determinate categorie di inadempimento. La CISG contiene, da un lato, disposizioni sui diritti e sui rimedi dell'acquirente in caso di inadempimento del venditore (artt. 45-52) e, dall'altro, disposizioni sui diritti e rimedi del venditore in caso di inadempimento del compratore (artt. 61-65). In entrambi i casi, la parte lesa può chiedere il risarcimento dei danni in conformità alle disposizioni degli articoli 74-77.

263. Le norme CISG sui diritti e i rimedi hanno avuto una notevole influenza sulle disposizioni dei Principi UNIDROIT in questo settore (Capitolo 7). Tuttavia, i Principi UNIDROIT contengono alcune ulteriori disposizioni su questioni non espressamente trattate nella CISG (si vedano i successivi paragrafi 379-381).

Scioglimento del contratto

264. Il severo rimedio dello scioglimento del contratto — equivalente alla risoluzione secondo la terminologia dei Principi UNIDROIT (si veda il successivo paragrafo 381) — richiede, in generale, che si sia verificato un inadempimento essenziale. La CISG — così come i Principi UNIDROIT — privilegia la conservazione dell'accordo (*favor contractus*) e la necessità di ridurre al minimo i costi di transazione. Un inadempimento è essenziale quando priva sostanzialmente la parte non inadempiente di ciò che ha diritto di aspettarsi dal contratto (art. 25) ⁽⁶⁶⁾. La definizione di inadempimento essenziale può essere fatta solo alla luce del contratto stipulato dalle parti e delle circostanze di ogni caso concreto. In generale, la giurisprudenza impone criteri rigorosi per lo scioglimento del contratto per inadempimento essenziale. Le parti possono definire nel contratto cosa costituisce un inadempimento essenziale.

265. Inoltre, il contratto di vendita può essere sciolto quando è trascorso un ulteriore periodo di tempo per l'adempimento: (a) senza la consegna dei beni da parte del venditore (art. 49, par. 1 (b)), nel qual caso il compratore può dichiarare lo scioglimento del contratto; o (b) in una situazione di mancato pagamento o di mancata consegna da parte del compratore (art. 64, par. 1 (b)), nel qual caso il venditore può dichiarare terminato il contratto.

Altri diritti e rimedi a disposizione del compratore

266. Inoltre, in caso di inadempimento, il compratore ha il diritto di richiedere l'esecuzione in forma specifica del venditore (art. 46, comma 1). Ai sensi dell'articolo 28, l'applicazione del rimedio dell'esecuzione in forma specifica è soggetto alla sua disponibilità in base alla legge applicabile al procedimento giudiziario o arbitrale in cui viene richiesto il rimedio. L'articolo 7.2.2 dei Principi UNIDROIT contiene disposizioni dettagliate al riguardo che possono essere utili nelle situazioni previste dall'articolo 28 della CISG. La consegna di merci non conformi da parte del venditore dà al compratore il diritto di richiedere la consegna di merci sostitutive (art. 46(2)), ma solo se il difetto di conformità costituisce un inadempimento essenziale. Il compratore può anche richiedere al venditore di riparare la merce non conforme (art. 46 (3)).

⁽⁶⁶⁾ La corrispondente disposizione dei Principi UNIDROIT (art. 7.3.1) contiene un elenco non esaustivo di elementi aggiuntivi da considerare per determinare se vi sia un inadempimento essenziale.

267. La riduzione del prezzo del contratto (art. 50) è disponibile anche per il compratore in caso di mancata consegna di beni conformi.

268. I diritti ed i rimedi previsti dagli articoli da 46 a 50 sono soggetti a regole speciali (art. 51) in caso di parziale consegna di beni conformi.

269. Il compratore ha ulteriori diritti non esplicitamente menzionati negli articoli da 46 a 52, se il contratto viene violato dal venditore. Tali diritti comprendono quelli relativi ai casi di inadempimento anticipato del contratto (“*anticipatory breach*”), di contratti a consegne ripartite (artt. 71-73) e il diritto di sospendere l’esecuzione delle proprie obbligazioni, in particolare il pagamento del prezzo concordato.

Altri diritti e rimedi a disposizione del venditore

270. In caso di inadempimento del contratto da parte del compratore, il venditore può esigere che il compratore paghi il prezzo, prenda in consegna il bene o esegua le altre obbligazioni, a meno che il venditore non abbia fatto ricorso a un diritto o rimedio incompatibile con tale esigenza (art. 62). Questi diritti e rimedi rientrano nella categoria generale dell’esecuzione in forma specifica.

271. Il contratto può essere sciolto dal venditore se l’inadempimento da parte dell’acquirente di una qualsiasi delle obbligazioni previste dal contratto o dalla CISG costituisce un inadempimento fondamentale (art. 64, comma 1, lettera a)). Il contratto può essere sciolto anche se il compratore non adempie all’obbligazione di pagare il prezzo o di prendere in consegna i beni entro il termine supplementare fissato dal venditore ai sensi dell’articolo 63, comma 1.

272. Infine, quando il compratore non specifica la forma, la misura o altre caratteristiche dei beni, benché previsto dal contratto, il venditore può determinarle in conformità alle esigenze del compratore delle quali possa essere a conoscenza (art. 65).

Come è regolato il risarcimento dei danni ai sensi della CISG?

273. In caso di inadempimento del contratto, l’azione più importante prevista in pratica dalla CISG è l’azione di risarcimento danni, che può essere intentata sia dal compratore (art. 45 (1) (b)) sia dal venditore (art. 61 (1) (b)). Il calcolo dei danni e le esenzioni che possono essere applicate sono

disciplinati dagli articoli 74-77, 79 e 80. Sebbene si applichi il principio della riparazione integrale, esso è limitato ai danni che erano prevedibili per la parte inadempiente al momento della conclusione del contratto (art. 74). Per stabilire i danni non è necessario provare la colpa della parte inadempiente, ma è sufficiente la prova del nesso causale tra la condotta della parte inadempiente e i danni causati.

274. Mentre l'articolo 74 della CISG stabilisce la regola generale per il calcolo dei danni, gli articoli 75 e 76 stabiliscono metodi alternativi a tal fine. L'articolo 75 disciplina il funzionamento di una transazione sostitutiva ("*substitute transaction*"). A seguito di un inadempimento del contratto, il venditore danneggiato può rivendere i beni o il compratore danneggiato può acquistare altri beni in sostituzione di quelli concordati a condizione che proceda in modo ragionevole ed entro un tempo ragionevole dopo lo scioglimento, avendo diritto a riscuotere la differenza tra il prezzo del contratto e il prezzo della transazione sostitutiva. Ai sensi dell'articolo 76, il risarcimento viene calcolato in base al prezzo corrente (o di mercato) dei beni in questione. Il prezzo corrente deve essere determinato al momento dello scioglimento (art. 76 (1)) e corrispondere al prezzo prevalentemente praticato nel luogo in cui la consegna dei beni avrebbe dovuto essere effettuata (art. 76 (2)).

275. L'articolo 77 della CISG stabilisce che una parte che invoca l'inadempimento contrattuale deve prendere le misure ragionevoli per mitigare le perdite. L'inosservanza di tale obbligo fa sì che la parte inadempiente non sia responsabile di eventuali perdite che la parte danneggiata avrebbe potuto evitare.

276. In base al principio della libertà contrattuale (art. 6), le parti possono derogare agli articoli 74-77 e prevedere il pagamento di somme concordate per l'inadempimento del contratto. La stessa CISG non contiene norme specifiche sulle somme pattuite, ma alla luce dei principi generali su cui si basa (art. 7, comma 2), qualsiasi norma sulla tutela del debitore contenuta in una legge altrimenti applicabile, o qualsiasi norma di legge basata su concetti quali ragionevolezza, eccessività o proporzionalità, deve essere applicata in conformità a uno standard internazionale. A questo proposito, l'articolo 7.4.13 dei Principi UNIDROIT e le Regole uniformi sulle clausole contrattuali che stabiliscono una somma concordata per l'inadempimento (1983) ⁽⁶⁷⁾ si

⁽⁶⁷⁾ *Official Records of the General Assembly, Thirty-eighth Session, Supplement n. 17 (A/38/17)*, annex I; si veda anche, di seguito, para. 400-405. Ulteriori informazioni sulle Regole uniformi sono disponibili sul [sito web](#) dell'UNCITRAL.

basano su tali concetti. Le parti che desiderano stipulare clausole specifiche su questo tema potrebbero forse fare riferimento a tali strumenti.

*Esistono situazioni in cui la parte inadempiente
è esonerata dal risarcimento dei danni?*

277. La parte inadempiente può essere esonerata dal pagamento del risarcimento dei danni se l'inadempimento del contratto è stato causato da un impedimento al di fuori del suo controllo (art. 79, comma 1) ⁽⁶⁸⁾. Tuttavia, la CISG non prevede la rinegoziazione o l'adattamento di un contratto per ripristinare l'equilibrio originario se questo è stato fundamentalmente alterato da un evento sopravvenuto e impreveduto che aumenta il costo della prestazione di una parte o diminuisce il valore della prestazione ricevuta ("*hardship*"). Alcune sentenze e opinioni dottrinali hanno fatto riferimento all'art. 79 come mezzo per risolvere tali situazioni ai sensi della CISG. Gli articoli da 6.2.1 a 6.2.3 dei Principi UNIDROIT contengono disposizioni dettagliate che possono essere utilizzate per regolare le conseguenze dell'*hardship* nei contratti internazionali ⁽⁶⁹⁾.

278. In base al principio della libertà contrattuale (art. 6), le parti possono derogare alle disposizioni della Convenzione escludendo o limitando direttamente la responsabilità della parte inadempiente in caso di mancato o difettoso adempimento (clausole di limitazione ed esclusione). I Principi UNIDROIT contengono una disposizione espressa sull'esclusione o limitazione della responsabilità e sui suoi limiti (art. 7.1.6; si veda anche il successivo paragrafo 378).

Le parti hanno diritto agli interessi sulle somme non pagate?

279. In caso di inadempimento del contratto da parte del compratore o del venditore, indipendentemente dal fatto che si tratti o meno di una violazione essenziale, possono essere richiesti gli interessi (art. 78). Questa disposizione stabilisce inequivocabilmente il diritto della parte lesa agli interessi, ma non

⁽⁶⁸⁾ I Principi UNIDROIT contengono una disposizione analoga nell'articolo 7.1.7, che specifica gli obblighi di informazione delle parti inadempienti e le conseguenze della violazione di tali obblighi. Tale articolo stabilisce inoltre espressamente che a una parte non è impedito esercitare il diritto di risolvere il contratto, di sospendere la prestazione o di richiedere gli interessi sulle somme di denaro dovute.

⁽⁶⁹⁾ Sulle disposizioni dei Principi UNIDROIT in materia di *hardship*, si veda il successivo paragrafo 378.

determina il tasso di interesse applicabile. Ciò è stato fatto in considerazione del fatto che in alcune giurisdizioni gli interessi possono violare disposizioni imperative del diritto nazionale. La maggior parte dei tribunali statali che applicano l'articolo 78 determina il tasso di interesse in base al diritto nazionale applicabile, facendo riferimento alle norme sulla scelta di legge dello Stato del foro, sebbene alcuni lodi arbitrali e decisioni giudiziarie abbiano fatto riferimento a una norma uniforme. Nel redigere le clausole contrattuali relative al tasso di interesse applicabile, le parti potrebbero prendere in considerazione la regola uniforme prevista dall'articolo 7.4.9 dei Principi UNIDROIT ⁽⁷⁰⁾.

Inadempimento anticipato e contratti a consegne ripartite

280. Sia il compratore che il venditore hanno una serie di diritti e rimedi in caso di inadempimento anticipato della controparte. L'articolo 71 CISG autorizza la parte creditrice a sospendere l'adempimento delle proprie obbligazioni nell'ambito di un singolo contratto o di contratti a consegne ripartite se, dopo la conclusione del contratto, risulta evidente che la controparte non adempirà a una parte sostanziale delle proprie obbligazioni. L'inadempimento anticipato della controparte deve risultare da una grave carenza della sua capacità di adempiere alle proprie obbligazioni o della sua solvibilità, oppure dal modo in cui si prepara a dare esecuzione o esegue il contratto.

281. Inoltre, il contratto può essere sciolto se, prima della data di esecuzione, risulta evidente che il compratore o il venditore commetteranno un inadempimento essenziale (art. 72).

282. Infine, un contratto che prevede consegne ripartite di beni può essere sciolto in relazione a una delle consegne se l'inadempimento di una parte di una qualsiasi delle sue obbligazioni costituisce un inadempimento essenziale in relazione a tale consegna (art. 73 (1)). Il contratto può essere interamente sciolto se la parte inadempiente fornisce all'altra ragionevoli motivi per dedurre che si verificherà un inadempimento essenziale in ordine alle future consegne.

⁽⁷⁰⁾ Si vedano i paragrafi. 351-353 e 393. Per una panoramica della giurisprudenza sul punto, cfr. *UNCITRAL Digest of Case Law on the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*, art. 78.

Disposizioni finali

283. Come di consueto nei trattati, la Parte IV della CISG contiene disposizioni finali, ossia disposizioni che stabiliscono il modo in cui gli Stati possono diventare parte del trattato o che consentono agli Stati di modificare l'ambito di applicazione del trattato mediante dichiarazioni. In linea con l'obbligo generale degli Stati di rivedere periodicamente le proprie dichiarazioni, diverse dichiarazioni alla CISG sono state ritirate. Allo stesso tempo, non è raro che nuovi Stati contraenti presentino dichiarazioni.

Qual è il rapporto tra la CISG e altri accordi internazionali che si occupano di materie disciplinate dalla CISG?

284. Ai sensi dell'articolo 90, la CISG non prevale su altri accordi internazionali che trattano le materie da essa disciplinate se le parti contraenti hanno le loro sedi d'affari in Stati parti di tali accordi. Secondo un'opinione, gli "accordi internazionali" non includono il diritto uniforme regionale che deve essere recepito nel diritto nazionale, come le direttive dell'Unione Europea.

285. In generale, la CISG e gli accordi internazionali che trattano gli aspetti di Dir. Int. Priv. dei contratti di vendita internazionali sono reciprocamente compatibili (si vedano i precedenti paragrafi 27-30).

286. L'articolo 99 stabilisce che, prima dell'adozione della CISG, devono essere denunciate la Convenzione relativa alla legge uniforme sulla formazione dei contratti internazionali di vendita di beni mobili dell'Aia del 1964 e la Convenzione attinente alla legge uniforme sulla vendita internazionale di beni mobili dell'Aia del 1964. Attualmente, la rilevanza di queste due Convenzioni è principalmente storica ⁽⁷¹⁾.

⁽⁷¹⁾ Tutti gli Stati parti della Convenzione relativa alla legge uniforme sulla formazione dei contratti internazionali di vendita di beni mobili e della Convenzione attinente alla legge uniforme sulla vendita internazionale di beni mobili, ad eccezione della Gambia e del Regno Unito di Gran Bretagna e Irlanda del Nord, hanno denunciato tali convenzioni e adottato la CISG.

B. Convenzione sulla prescrizione

1. Scopo della Convenzione sulla prescrizione

287. La Convenzione sulla prescrizione stabilisce norme giuridiche internazionali uniformi che disciplinano i termini di prescrizione in un contratto di vendita internazionale di merci. Il termine di prescrizione è definito come il periodo entro il quale una parte di un contratto di vendita internazionale di merci deve avviare un procedimento, giudiziario, arbitrale, amministrativo o di altro tipo, contro l'altra parte per far valere un diritto derivante dal contratto o relativo alla sua violazione, cessazione o invalidità (art. 1 (1)). Dopo la scadenza del periodo di prescrizione, tale pretesa non può essere riconosciuta o spiegare effetti, in alcun procedimento giudiziario.

288. Norme simili esistono nella maggior parte degli ordinamenti giuridici. Tuttavia, esistono disparità non solo per quanto riguarda la durata del termine e le norme che regolano la prescrizione delle pretese dopo la scadenza del termine, ma anche per quanto riguarda la base concettuale dei termini di prescrizione. Alcuni ordinamenti ritengono che le pretese si estinguano, come questione di diritto sostanziale, in seguito alla scadenza del termine (ad esempio, le norme di *civil law* sui termini della prescrizione estintiva). In altri ordinamenti il termine di prescrizione è considerato una norma procedurale che impedisce di adire i tribunali (ad esempio, nelle norme della *common law* sulla prescrizione). La Convenzione sulla prescrizione non cerca di risolvere questo dibattito. Adotta invece un approccio funzionale elencando le conseguenze della scadenza dei termini di prescrizione.

289. Nel caso di contratti commerciali internazionali diversi dai contratti di vendita di beni, o nel caso in cui le parti abbiano espressamente escluso l'applicazione della Convenzione sulla prescrizione a un contratto di vendita internazionale di beni, possono consultarsi le norme pertinenti sui termini di prescrizione di cui al Capitolo 10 dei Principi UNIDROIT. I paragrafi seguenti mettono brevemente a confronto la Convenzione sulla prescrizione con il Capitolo 10 dei Principi UNIDROIT.

2. Ambito di applicazione della Convenzione sulla prescrizione

290. La Convenzione sulla prescrizione si applica allo stesso contratto di vendita internazionale di beni a cui si applica la CISG (si confrontino gli

articoli 1, paragrafo 1, 3, 4 e 6 della Convenzione sulla prescrizione con gli articoli 1, 2 e 3 della CISG) ⁽⁷²⁾.

291. Mentre la CISG non affronta la questione della validità del contratto (art. 4 (a)), la Convenzione sulla prescrizione disciplina i termini di prescrizione per le azioni derivanti dall'invalidità dei contratti (art. 1 (1)). Tra queste rientrano le azioni di restituzione di beni consegnati o di pagamenti effettuati in base a un contratto successivamente dichiarato invalido, tra l'altro, per dolo (art. 10 (3)).

292. Anche se la Convenzione sulla prescrizione si applica a un contratto, il termine di prescrizione per alcune pretese derivanti da tale contratto non si applica (art. 5) ⁽⁷³⁾. Il termine di prescrizione di tali pretese sarà disciplinato dalla legge applicabile in base alle norme di Dir. Int. Priv.

293. Come nel caso della CISG, le parti possono, di comune accordo, escludere espressamente l'applicazione della Convenzione sulla prescrizione nella sua interezza (art. 3, comma 2). Se le parti escludono espressamente l'applicazione della Convenzione sulla prescrizione, la questione del termine di prescrizione è disciplinata dalla legge applicabile in base alle norme di Dir. Int. Priv. Va notato che le disposizioni della Convenzione sulla prescrizione, come stabilito dall'articolo 22, paragrafi 2 e 3, sono obbligatorie, tranne che per la modifica della durata del termine di prescrizione. Pertanto, a differenza dell'articolo 6 CISG, nessuna disposizione della Convenzione sulla prescrizione consente alle parti di derogare alle sue disposizioni o di modificarne gli effetti.

⁽⁷²⁾ La Convenzione sulla prescrizione, adottata nel 1974, è precedente alla CISG, adottata nel 1980. Al fine di armonizzare l'ambito di applicazione della Convenzione sulla prescrizione con la CISG, il Protocollo che modifica la Convenzione sulla prescrizione nella vendita internazionale di merci è stato adottato nel corso della stessa conferenza diplomatica che ha adottato la CISG. Sebbene vi siano piccole differenze terminologiche nelle disposizioni, le regole sono sostanzialmente identiche. La presente Guida fa riferimento alla Convenzione sulla prescrizione così come modificata nel 1980.

⁽⁷³⁾ Tali rivendicazioni sono: (a) rivendicazioni basate sulla morte o su lesioni personali di qualsiasi persona; (b) rivendicazioni basate su danni nucleari causati dai beni venduti; (c) rivendicazioni basate su diritti di garanzia su beni; (d) rivendicazioni basate su sentenze o documenti su cui è possibile ottenere l'esecuzione forzata; e (e) rivendicazioni basate su assegni o cambiali (art. 5)

3. Disposizioni sulla prescrizione

*Qual è la durata del periodo di prescrizione
ai sensi della Convenzione sulla prescrizione?*

294. La Convenzione sulla prescrizione prevede un doppio termine di prescrizione. Vi è un periodo di prescrizione ordinario di quattro anni (art. 8), che può essere prorogato o rinnovato, e un periodo di prescrizione massimo di 10 anni (art. 23), che è fisso.

295. Per quanto riguarda il momento in cui inizia a decorrere la prescrizione, la regola di base è che essa inizia a decorrere dalla data in cui l'azione può essere intentata (art. 9, comma 1), ossia dalla data in cui il credito può essere fatto valere ⁽⁷⁴⁾. Ciò vale sia per il termine di prescrizione ordinario che per il termine di prescrizione massimo.

296. L'adozione di un momento oggettivo di decorrenza per entrambi i termini differisce dall'approccio seguito nelle leggi nazionali di recente adozione e nei Principi UNIDROIT. Anche questi ultimi adottano un approccio basato su un doppio termine di prescrizione, ma tendono a scegliere un momento di decorrenza soggettivo (ad esempio, il giorno in cui il creditore è a conoscenza o avrebbe dovuto essere a conoscenza dei fatti) per il termine ordinario più breve, e un momento di decorrenza oggettivo (ad esempio, la data in cui il diritto può essere esercitato) per il termine massimo più lungo (ad esempio, l'art. 10.2 dei Principi UNIDROIT). L'approccio adottato nella Convenzione sulla prescrizione è dovuto alle peculiarità del commercio di lunga distanza, e anche al fatto che non è necessario proteggere un venditore o un acquirente non consumatore ritardando l'inizio del periodo di prescrizione attraverso l'adozione di un momento soggettivo come punto di partenza del termine più breve.

297. I Principi UNIDROIT prevedono un termine di prescrizione ordinario più breve di tre anni, che inizia a decorrere dal giorno successivo al giorno in cui il creditore è venuto a conoscenza o avrebbe dovuto venire a conoscenza dei fatti per effetto dei quali il suo diritto può essere esercitato (art. 10.2, par. 1). La durata del periodo massimo di prescrizione stabilito dai Principi UNIDROIT è di 10 anni, ossia la stessa del periodo di prescrizione previsto dalla Convenzione sulla prescrizione. Tuttavia, la data di decorrenza è leggermente

⁽⁷⁴⁾ La Convenzione prevede anche norme speciali sulla decorrenza del termine a seconda del tipo di domanda (artt. 10-12).

diversa, in quanto è il giorno successivo al giorno in cui il diritto può essere esercitato (art. 10.2, comma 2).

298. La Convenzione sulla prescrizione stabilisce una norma dettagliata sul modo in cui il termine di prescrizione deve essere calcolato (art. 28).

La durata può essere modificata per accordo delle parti?

299. La prescrizione ordinaria non può essere modificata per accordo delle parti prima che inizi a decorrere, ma può essere prorogata con una dichiarazione scritta del debitore resa durante il decorso della prescrizione (art. 22, commi 1 e 2). Inoltre, il contratto di vendita può prevedere un termine più breve per l'avvio di un procedimento arbitrale, purché tale clausola sia valida ai sensi della legge applicabile al contratto (art. 22, comma 3). Il termine massimo di prescrizione non può essere modificato per accordo delle parti.

300. I Principi UNIDROIT sono più flessibili per quanto riguarda la modifica del termine di prescrizione. Le parti possono ridurre di comune accordo il termine di prescrizione ordinario, ma non a meno di un anno. I Principi UNIDROIT consentono anche di modificare il termine massimo per accordo delle parti, purché non sia ridotto a meno di 4 anni o esteso a più di 15 anni (art. 10.3).

Cosa succede se il termine di prescrizione scade?

301. La principale conseguenza della scadenza del termine di prescrizione è che nessuna pretesa iniziata dopo la scadenza del termine sarà riconosciuta o avrà effetto in alcuna azione legale (art. 25(1)). La Convenzione sulla prescrizione si limita a disciplinare il riconoscimento o gli effetti delle pretese proposte in qualsiasi azione legale, senza pronunciarsi sull'estinzione o meno del diritto. I Principi UNIDROIT, invece, prevedono espressamente che la scadenza del termine di prescrizione non estingue il diritto (art. 10.9, par. 1).

302. Tuttavia, secondo la Convenzione sulla prescrizione, anche dopo che il termine di prescrizione è scaduto, ciascuna parte può, in determinate circostanze, invocare la propria pretesa per sollevarla contro l'altra parte come difesa o a titolo di compensazione (art. 25, par. 2; si veda anche l'art. 10.9, par. 3 dei Principi UNIDROIT).

Il giudice può tenere conto de officio della prescrizione?

303. L'articolo 24 della Convenzione sulla prescrizione prevede che la scadenza del termine di prescrizione in qualsiasi azione legale sia presa in considerazione solo se è invocata da una parte del procedimento stesso (si veda anche l'articolo 10.9, paragrafo 2, dei Principi UNIDROIT).

Come può il creditore interrompere il decorso della prescrizione?

304. I termini di prescrizione cessano di decorrere quando il creditore avvia un procedimento giudiziario o arbitrale nei confronti del debitore o quando propone un'azione nell'ambito di un procedimento giudiziario già avviato (artt. 13 e 14 della Convenzione sulla prescrizione; si vedano anche gli artt. 10.5 e 10.7 dei Principi UNIDROIT) ⁽⁷⁵⁾. Poiché le procedure che danno inizio a un procedimento giudiziario dipendono dalle leggi di ciascun paese, la Convenzione sulla prescrizione stabilisce che costituisce l'inizio di un procedimento giudiziario "qualsiasi atto che, in base alla legge del tribunale in cui il procedimento è avviato, è riconosciuto come inizio di un procedimento giudiziario". Il procedimento arbitrale viene avviato secondo le modalità previste dalla convenzione arbitrale o dalla legge applicabile all'arbitrato, ad esempio con il ricevimento della domanda di arbitrato e di ogni altra informazione richiesta da parte della segreteria di un'istituzione arbitrale. In assenza di tale disposizione, si ritiene che il procedimento arbitrale abbia inizio alla data in cui il convenuto riceve la notifica della domanda di arbitrato (si veda anche l'art. 3, comma 2, del Regolamento arbitrale UNCITRAL).

305. Il fatto che i termini di prescrizione cessino di decorrere non implica che siano sospesi (si veda, tuttavia, il successivo par. 308) o che riprendano a decorrere (si vedano, tuttavia, i successivi par. 310 e 311). I termini semplicemente cessano di decorrere; in altre parole, non decorrono più.

306. I Principi UNIDROIT adottano un approccio diverso, prevedendo che il decorso della prescrizione sia sospeso quando il creditore esercita i propri

⁽⁷⁵⁾ La Convenzione sulla prescrizione prevede una norma speciale che impedisce la prescrizione delle domande riconvenzionali (art. 16). Contiene inoltre una norma speciale per risolvere le questioni relative al decorso dei termini di prescrizione in presenza di debitori in solido e quando il compratore avanza un'azione di regresso nei confronti del venditore se è stato avviato un procedimento contro il compratore da una parte che ha acquistato i beni dallo stesso (art. 18).

diritti nell'ambito di un procedimento giudiziario o arbitrale — ad esempio, avviando tale procedimento — o di una procedura fallimentare o di liquidazione (artt. 10.5 par. 1 e 10.6 par. 1). La sospensione perdura fino a quando non sia stata adottata una decisione finale oppure il procedimento non sia stato altrimenti terminato (artt. 10.5, par. 2, e 10.6, par. 2). I Principi UNIDROIT estendono queste regole anche alle procedure alternative di risoluzione delle controversie, come la mediazione, in cui le parti richiedono ad un terzo di assisterli nel tentativo di giungere ad una composizione amichevole della controversia (art. 10.7).

Cosa succede se il procedimento non si conclude con una decisione sul merito della controversia?

307. Un procedimento giudiziario o arbitrale avviato da un attore entro il termine di prescrizione potrebbe concludersi senza una decisione vincolante sul merito della controversia, ad esempio perché il tribunale o l'organo arbitrale è incompetente, oppure a causa di un vizio procedurale. In tal caso, la Convenzione sulla prescrizione prevede che se il procedimento originario si conclude senza una decisione vincolante sul merito, si riterrà che il termine di prescrizione abbia continuato a decorrere (art. 17, par. 1).

308. In tale situazione, la maggior parte degli ordinamenti giuridici consente al creditore di far valere il credito avviando un nuovo procedimento. Tuttavia, quando il procedimento originario si è concluso, il termine di prescrizione potrebbe essere scaduto, oppure il tempo a disposizione del ricorrente per avviare un nuovo procedimento potrebbe essere insufficiente. Per tutelare l'attore in questi casi, la Convenzione concede un periodo supplementare di un anno per avviare un nuovo procedimento (art. 17, par. 2), a condizione che non venga superato il termine massimo di prescrizione di 10 anni (art. 23).

309. I Principi UNIDROIT adottano un approccio diverso, stabilendo che la sospensione del periodo di prescrizione dura non solo fino a che non sia stata resa una decisione vincolante, ma anche fino a quando il procedimento non sia altrimenti terminato senza giungere a una decisione definitiva (art. 10.5 par. 2 e 10.6 par. 2). Pertanto, nei Principi UNIDROIT non vi è alcuna disposizione che corrisponda all'articolo 17, paragrafo 2, della Convenzione sulla prescrizione.

L'adempimento o il riconoscimento da parte del debitore ha qualche effetto sul decorso del termine di prescrizione?

310. La Convenzione sulla prescrizione prevede due situazioni in cui il termine di prescrizione riprende a decorrere (cioè il periodo di quattro anni ricomincia a decorrere) prima che sia raggiunto il limite complessivo di 10 anni dalla data in cui la pretesa può essere intentata. Nella prima situazione, la prescrizione riprende a decorrere se il creditore compie nello Stato del debitore un atto, che può anche essere compiuto al di fuori di un procedimento legale, che, secondo la legge di tale Stato, ha l'effetto di far ripartire la prescrizione (art. 19).

311. Nella seconda situazione, il termine di prescrizione riprende a decorrere se il debitore riconosce per iscritto la propria obbligazione nei confronti del creditore (art. 20, comma 1) o paga gli interessi o adempie parzialmente all'obbligazione che è dovuta in modo tale che si possa dedurre che ha riconosciuto la propria obbligazione (art. 20, comma 2). Una regola simile, ma diversa, è stabilita dai Principi UNIDROIT. Secondo i Principi UNIDROIT, il riconoscimento non è soggetto ad alcun requisito di forma scritta (art. 10.4 par. 1). Un'altra disparità è che, a differenza della Convenzione sulla prescrizione, il termine massimo non viene riavviato, ma può essere superato con l'inizio di un nuovo periodo di prescrizione ordinaria (art. 10.4 par. 2).

Cosa succede se al creditore viene impedito di avviare un'azione legale?

312. La Convenzione sulla prescrizione tutela il creditore a cui è stato impedito di compiere gli atti necessari per interrompere il decorso della prescrizione in casi estremi, come la risoluzione di controversie commerciali in paesi colpiti da conflitti militari. Essa prevede che, quando il creditore non ha potuto compiere tali atti a causa di una circostanza che sfugge al suo controllo e che non può essere né evitata né superata, il termine di prescrizione sia prorogato in modo da scadere un anno dopo la data in cui la circostanza ha cessato di esistere (art. 21). Tuttavia, questa estensione è soggetta al periodo massimo di prescrizione di 10 anni (art. 23). I Principi UNIDROIT adottano la stessa regola (art. 10.8, comma 1), ma la estendono alla situazione in cui l'impedimento consiste nell'incapacità o nella morte del debitore o del creditore e fino a quando non sia stato nominato un rappresentante per la parte divenuta incapace o defunta oppure un successore non abbia ereditato la sua posizione (art. 10.8, comma 2).

Come può il creditore garantire che l'interruzione della prescrizione in uno Stato sia efficace a livello internazionale?

313. Come si è detto, il termine di prescrizione cessa di decorrere quando viene avviata un'azione legale (artt. 13-18 della Convenzione sulla prescrizione). La Convenzione sulla prescrizione prevede che quando tale atto è compiuto in uno Stato contraente, ha effetto anche negli altri Stati contraenti, a condizione che il creditore adotti misure ragionevoli per informare il debitore (art. 30). In questo modo, il creditore non deve preoccuparsi di avviare un'azione legale in tutti gli Stati interessati per interrompere il decorso della prescrizione. Questa regola si applica anche alla proroga dei termini di prescrizione ai sensi dell'articolo 17 e alla ripresa dei termini di prescrizione ai sensi dell'articolo 19.

314. Ai sensi della Convenzione, la cessazione per adempimento o riconoscimento da parte del debitore (artt. 19 e 20) e la proroga per impedimento (art. 21) sono atti o circostanze che non hanno alcun legame con un determinato Stato e che per loro natura hanno effetto internazionale.

4. Interazione con altri strumenti di diritto uniforme

Rapporto con la CISG Relazione generale

315. La Convenzione sulla prescrizione e la CISG possono essere considerate convenzioni sorelle. Sebbene la CISG disciplini i diritti e gli obblighi del venditore e del compratore derivanti dai contratti di vendita internazionale di beni, non contiene norme sui termini di prescrizione. La Convenzione sulla prescrizione colma questa lacuna. Sebbene possano essere applicate indipendentemente, saranno più utili se entrambe vengono applicate a un contratto. Si raccomanda pertanto agli Stati di diventare parti di entrambe le Convenzioni.

316. Nel 1980, l'ambito di applicazione della Convenzione sulla prescrizione è stato modificato per allinearla a quello della CISG (si veda il precedente paragrafo 290). Pertanto, salvo alcuni casi, la CISG e la Convenzione sulla prescrizione si applicheranno allo stesso contratto e alle pretese da esso derivanti.

Termini di prescrizione ai sensi della CISG

317. La CISG contiene diverse disposizioni relative ai termini. Ad esempio, l'articolo 39 (2) stabilisce che il compratore perde il diritto di far valere il difetto di conformità dei beni se non lo denuncia al venditore entro due anni dalla data in cui i beni gli sono stati effettivamente consegnati (si veda il precedente paragrafo 207). Questi termini non vanno confusi con il termine di prescrizione previsto dalla Convenzione sulla prescrizione. La Convenzione sulla prescrizione prevede espressamente che le sue disposizioni non influiscono sui termini entro i quali una parte, come condizione per l'acquisizione o l'esercizio del proprio diritto, deve darne comunicazione all'altra parte o compiere qualsiasi atto diverso dall'avvio di un'azione legale (art. 1, comma 2; si veda anche l'art. 10.1, comma 2, dei Principi UNIDROIT).

Rapporto con i Principi UNIDROIT

318. Le parti devono escludere espressamente l'applicazione della Convenzione sulla prescrizione (si veda il precedente paragrafo 293) per poter scegliere i Principi UNIDROIT come diritto applicabile ai termini di prescrizione, a condizione che le norme di Dir. Int. Priv. consentano tale scelta.

Rapporto con la Convenzione sulle comunicazioni elettroniche

319. La Convenzione sulla prescrizione richiede che il debitore riconosca la propria obbligazione per iscritto e non prevede espressamente che la dichiarazione scritta possa essere fatta per via elettronica. A questo proposito, la Convenzione sulle comunicazioni elettroniche prevede le condizioni in base alle quali le comunicazioni elettroniche possono soddisfare questo requisito in relazione a un contratto a cui si applica la Convenzione sulla prescrizione (artt. 9, par. 2, e 20, par. 1).

Rapporto con il Dir. Int. Priv.

320. La Convenzione sulla prescrizione non esclude l'applicazione del Dir. Int. Priv. Sebbene esista sempre una norma di Dir. Int. Priv. che indichi la legge applicabile, la Convenzione sulla prescrizione prevale per quanto riguarda i termini di prescrizione. Ciò vale anche se la legge del foro considera la prescrizione una questione procedurale.

321. Se le parti escludono espressamente l'applicazione della Convenzione sulla prescrizione ai sensi dell'articolo 3 (2) della Convenzione, si applicherà

la legge che sarebbe altrimenti applicabile, che può essere, ad esempio, una legge nazionale o i Principi UNIDROIT, nella misura in cui le norme di Dir. Int. Priv. consentono alle parti di effettuare tale scelta.

C. Principi UNIDROIT dei contratti commerciali internazionali

1. Quali sono gli scopi dei Principi Unidroit?

322. I Principi UNIDROIT sono una codificazione non vincolante di norme e principi di diritto contrattuale destinati ad essere applicati al commercio internazionale su scala mondiale. Essi intendono fornire un insieme di norme più adatte alle transazioni transfrontaliere rispetto ai diritti contrattuali nazionali. Tre caratteristiche dei Principi UNIDROIT servono a questo scopo.

323. In primo luogo, i Principi UNIDROIT forniscono un diritto “neutro” per le transazioni internazionali, vale a dire un insieme di norme che non è il diritto contrattuale nazionale di nessuna delle parti. Ciò si ottiene formulando norme che non assomigliano specificamente al diritto contrattuale di un determinato Paese e che riflettono un compromesso tra le tradizioni di *civil law* e della *common law*.

324. In secondo luogo, i Principi UNIDROIT stabiliscono norme che si adattano meglio alle esigenze specifiche del commercio internazionale rispetto ai regimi di diritto contrattuale nazionale, che sono principalmente concepiti per regolare le transazioni nazionali.

325. In terzo luogo, i Principi UNIDROIT sono multilingue. Sono disponibili in diverse lingue parlate in tutto il mondo, per cui è molto probabile che entrambe le parti di un contratto internazionale possano accedervi in una lingua a loro familiare.

2. Come sono stati sviluppati i Principi Unidroit?

326. I Principi UNIDROIT sono stati elaborati da gruppi di lavoro internazionali composti da eminenti giuristi specializzati in diritto contrattuale, che hanno agito a titolo personale, sotto gli auspici dell'UNIDROIT. La pubblicazione dei Principi è stata autorizzata per la prima volta dal Consiglio direttivo dell'UNIDROIT nel 1994.

327. L'elaborazione dei Principi UNIDROIT è stata preceduta da un'attenta

analisi comparativa delle norme di diritto contrattuale esistente. I gruppi di lavoro si sono ispirati a varie legislazioni nazionali e a strumenti internazionali di diritto contrattuale.

328. I gruppi di lavoro hanno consultato varie legislazioni nazionali dei sistemi di *civil law* e della *common law* in materia di contratti, in particolare i principali codici civili dei paesi europei, la *common law* inglese e il diritto dei contratti degli Stati Uniti, così come stabilito nel *Restatement (Second) of Contracts* e nello *Uniform Commercial Code* statunitense.

329. Alcune convenzioni internazionali hanno avuto un'influenza particolare sull'attività dei gruppi di lavoro. Tra questi trattati, oltre alla CISG e alla Convenzione sulla prescrizione, vi sono la Convenzione di Ginevra del 7 febbraio 1983 sulla rappresentanza in materia di vendita internazionale di merci ⁽⁷⁶⁾, la Convenzione UNIDROIT sul factoring internazionale (Ottawa, 1988) ⁽⁷⁷⁾ e la Convenzione delle Nazioni Unite sulla cessione dei crediti nel commercio(2001) ⁽⁷⁸⁾. I redattori hanno tenuto conto anche di strumenti di soft law emanati da altre istituzioni internazionali, come gli Incoterms (si vedano i paragrafi 143-147) e le Norme ed usi uniformi relativi ai crediti documentari (UCP, si veda il paragrafo 243). Inoltre, si sono ispirati ai modelli di contratto elaborati da organizzazioni come la ICC o la Federazione internazionale degli ingegneri consulenti (FIDIC).

330. Come risultato di questo esercizio comparativo, i Principi UNIDROIT contengono due tipi di disposizioni. Alcuni articoli rappresentano ciò che viene spesso definito come una "riaffermazione internazionale dei principi generali del diritto contrattuale". In questi casi, i redattori sono stati in grado di trovare una soluzione a un problema particolare comune a molti regimi nazionali e internazionali di diritto contrattuale e hanno ribadito la regola in uno degli articoli dello strumento. Tuttavia, in molti casi ciò non è stato possibile perché non si è potuto individuare un "nucleo comune" di soluzioni a livello globale. In tal caso, i redattori hanno scelto tra gli approcci esistenti o hanno elaborato nuove norme per adottare quelle che ritenevano essere le soluzioni migliori, soprattutto in considerazione delle particolari esigenze del commercio internazionale. Essi hanno cercato di trovare un equilibrio tra le tradizioni della *common law* e quelle di *civil law*. Per questo

⁽⁷⁶⁾ Ulteriori informazioni su questa convenzione sono disponibili sul [sito web](#) dell'UNIDROIT.

⁽⁷⁷⁾ Nazioni Unite, *Treaty Series*, vol. 2323, n. 41631.

⁽⁷⁸⁾ Risoluzione dell'Assemblea Generale n. 56/81, allegato.

motivo i Principi UNIDROIT sono generalmente considerati soluzioni “neutre” dal punto di vista giuridico.

3. Edizioni e versioni linguistiche

331. I Principi UNIDROIT sono attualmente alla quarta edizione (2016), dopo la seconda e la terza edizione, pubblicate rispettivamente nel 2004 e nel 2010. In ogni edizione sono state aggiunte nuove disposizioni su ulteriori questioni di diritto contrattuale, ampliando così il campo di applicazione dei Principi UNIDROIT. Lo strumento è disponibile nelle cinque lingue ufficiali dell'UNIDROIT (inglese, francese, tedesco, italiano e spagnolo). Oltre a queste versioni ufficiali, sono disponibili numerose traduzioni in altre lingue. Tutte le edizioni e le versioni linguistiche possono essere facilmente consultate *online* ⁽⁷⁹⁾.

4. Qual è il significato di “principi” del diritto contrattuale?

332. Nonostante l'uso della parola “principi” nel loro titolo, i Principi UNIDROIT non si limitano ad enunciare norme ampie e generali o principi guida come la “buona fede e correttezza”. La maggior parte dei 211 articoli è costituita da “regole” rigorose ed immediate, che possono essere applicate alla stregua di qualsiasi altra norma nazionale o transnazionale di diritto contrattuale. In generale, essi determinano in anticipo la soluzione di un caso concreto in modo prevedibile. In questo senso, i Principi UNIDROIT sono molto simili a una codificazione di norme generali di diritto contrattuale, o a strumenti internazionali di diritto commerciale come la CISG.

5. Quali sono le differenze fondamentali rispetto alla CISG e qual è la loro natura?

333. I Principi UNIDROIT si differenziano dalla CISG per tre aspetti principali. In primo luogo, non hanno lo status giuridico di un trattato. Si tratta di un insieme di norme non vincolanti che si applicheranno a un determinato contratto solo quando le parti o un organo decisionale decideranno di applicarle e se tale scelta sarà riconosciuta o ammessa nell'ordinamento giuridico di riferimento (si vedano i precedenti paragrafi 40-66 e i successivi paragrafi 337-350). In secondo luogo, l'ambito di applicazione dei Principi UNIDROIT non è limitato ai contratti di vendita. I Principi UNIDROIT enunciano regole generali di diritto contrattuale che possono essere utilizzate in tutti i

(79) Si veda la [pagina web](#) dell'UNIDROIT.

tipi di contratto, compresi i contratti di servizi (si vedano i successivi paragrafi 354-357). In terzo luogo, essi prevedono un'ampia gamma di norme relative al diritto generale dei contratti e delle obbligazioni e regolano quindi questioni che non sono coperte dalla CISG (si veda in particolare il successivo paragrafo 396).

334. Come la CISG e la Convenzione sulla prescrizione, i Principi UNIDROIT sono stati concepiti e redatti sotto gli auspici di un'organizzazione internazionale. Tuttavia, a differenza di tali convenzioni e di altri trattati nel campo del diritto commerciale transnazionale, i Principi UNIDROIT costituiscono uno dei cosiddetti strumenti giuridici di *soft law* e pertanto non impongono agli Stati l'obbligo di darvi attuazione attraverso l'adozione di leggi nazionali, disposizioni costituzionali o altri meccanismi di incorporazione nel diritto interno.

335. I legislatori nazionali, sia nella loro interezza o solo in parte, possono incorporare i Principi UNIDROIT nel diritto contrattuale interno, proprio come possono farlo con altri strumenti di diritto uniforme. Infatti, uno degli obiettivi dei Principi UNIDROIT, espressamente dichiarato nel preambolo, è quello per cui questi "possono servire come modello per i legislatori nazionali ed internazionali". Esistono molti esempi di casi in cui i legislatori nazionali hanno scelto di seguire tale modello ⁽⁸⁰⁾.

336. Finché non vengono incorporati nell'ordinamento giuridico, i Principi UNIDROIT, di per sé, non impongono obblighi diretti alle parti contraenti. Non si applicano automaticamente una volta che un contratto rientra nel loro ambito di applicazione (si vedano i successivi paragrafi 354-357), a differenza di quanto avviene nel caso di uno strumento vincolante come la CISG o la Convenzione sulla prescrizione. I Principi UNIDROIT possono vincolare le parti solo se sono soddisfatti altri due requisiti: in primo luogo, le parti, o chi risolve una controversia tra loro, devono aver scelto i Principi UNIDROIT come diritto applicabile al loro rapporto contrattuale (si vedano i successivi paragrafi 337-342) e, in secondo luogo, tale scelta deve essere rispettata dalla

⁽⁸⁰⁾ Tra gli altri, la Legge sui contratti del 1999 della Cina, molti codici civili post-socialisti dell'Europa orientale e centro-orientale, il Codice civile e commerciale del 2015 dell'Argentina e il Codice civile rivisto del 2016 della Francia contengono molte disposizioni modellate sui Principi UNIDROIT. La *Scottish Law Commission* fa abitualmente riferimento ai Principi UNIDROIT come fonte di ispirazione per le sue proposte legislative in materia di diritto contrattuale. Un'introduzione ancora più completa è stata discussa in Australia e Spagna, nonché dall'Organizzazione per l'Armonizzazione del Diritto Commerciale in Africa (OHADA), un'organizzazione intergovernativa con 17 Stati membri.

legge che regola il procedimento tra le parti, sia essa la *lex fori* o la *lex arbitri* (si vedano i successivi paragrafi 343-350). Tuttavia, anche se questi requisiti non sono soddisfatti, i Principi UNIDROIT possono applicarsi indirettamente al rapporto contrattuale tra le parti se vengono utilizzati dall'organo decidente per interpretare o integrare il diritto contrattuale applicabile (si vedano i successivi par. 351-353).

6. Come si possono utilizzare i Principi Unidroit nella pratica?

337. Ci sono vari modi in cui i Principi UNIDROIT possono essere applicati in un determinato rapporto contrattuale.

338. In primo luogo, le parti stesse possono designare i Principi UNIDROIT come legge applicabile al loro contratto, e possono farlo con un accordo esplicito al momento della conclusione del contratto o in una fase successiva (cfr. Capitolo III, Sezione B, *supra*). Poiché l'ambito di applicazione dei Principi UNIDROIT è limitato alle questioni generali di diritto contrattuale, le parti possono desiderare di integrarli con la scelta della legge nazionale di uno Stato. In tal caso, le norme di tale ordinamento giuridico saranno utilizzate come legge di *default* per risolvere le questioni che non rientrano nell'ambito di applicazione dei Principi UNIDROIT. In assenza di tale scelta, le norme di Dir. Int. Priv. determineranno il diritto nazionale applicabile a tali questioni.

339. Al fine di assistere le parti nella redazione delle clausole di scelta della legge pertinenti, nel 2013 l'UNIDROIT ha pubblicato delle clausole modello per l'uso dei Principi UNIDROIT dei contratti commerciali internazionali (si vedano i precedenti paragrafi 65 e 66). Altri modelli di clausole di natura analoga sono contenuti nei contratti tipo di altre organizzazioni internazionali, come l'*ICC Model International Franchise Contract* (2000), l'*ICC Model Commercial Agency Contract* (2002) e il *Model Contracts for Small Firms* redatto dal Centro per il Commercio Internazionale ⁽⁸¹⁾.

340. In secondo luogo, anche se le parti scelgono di far disciplinare il loro contratto da norme giuridiche diverse dai Principi UNIDROIT, o non designano alcuna legge applicabile, queste possono comunque incorporare i Principi UNIDROIT nei termini del loro contratto, proprio come potrebbero fare con qualsiasi altro insieme di norme (si veda il precedente paragrafo 25). Possono

⁽⁸¹⁾ I *Model Contracts for Small Firms* sono disponibili sul [sito web](#) del Centro per il Commercio Internazionale.

incorporare i Principi UNIDROIT nella loro interezza o solo alcune delle loro disposizioni o parti, ad esempio il Capitolo 4, che stabilisce le regole sull'interpretazione contrattuale, o il Capitolo 6, Sezione 2, che contiene le disposizioni sull'*hardship*.

341. Quando una determinata norma dei Principi UNIDROIT è stata inserita come clausola nel contratto, il rapporto contrattuale tra le parti è disciplinato da tale norma. Tuttavia, in quanto clausola contrattuale, la norma può vincolare le parti solo nella misura in cui non contrasti con le disposizioni imperative della legge che disciplina il contratto, ossia con le norme alle quali le parti non possono derogare per accordo. Studi comparativi hanno dimostrato che tali conflitti si verificano raramente e, anche nel caso in cui si verificano, l'articolo 1.4 dei Principi UNIDROIT riconosce espressamente il primato delle norme imperative (si veda il precedente paragrafo 102).

342. In terzo luogo, un tribunale o un tribunale arbitrale può designare i Principi UNIDROIT come legge applicabile a un determinato contratto. Vi sono due situazioni in cui questa soluzione è conveniente: (a) quando le parti non hanno scelto alcuna norma di legge come legge applicabile al loro contratto, e (b) quando le parti hanno concordato che il loro contratto è regolato da un insieme di norme transnazionali non scritte, come i "principi generali del diritto", la "*lex mercatoria*" o gli "usi e le consuetudini del commercio internazionale". Nella prima situazione, i Principi UNIDROIT offrono normalmente una soluzione più neutra rispetto al regime di diritto contrattuale di un determinato Stato; inoltre, tendono ad adattarsi meglio alle esigenze del commercio internazionale rispetto alle norme di diritto contrattuale nazionale che non si occupano in modo particolare dei problemi specifici che sorgono nella contrattazione transfrontaliera. Nella seconda situazione, i Principi UNIDROIT sono generalmente considerati l'espressione migliore e più accessibile delle regole non scritte del commercio internazionale.

7. In che modo giudici e arbitri applicherebbero una clausola che designa i Principi Unidroit come legge applicabile al contratto?

343. La decisione delle parti di scegliere i Principi UNIDROIT come legge regolatrice del contratto non sarà sempre riconosciuta dall'ordinamento giuridico di riferimento. Né i soggetti giudicanti avranno sempre la possibilità di scegliere tali norme. Questo perché l'autonomia delle parti in merito alla scelta di norme giuridiche non statali è stata tradizionalmente ed è tuttora limitata sotto importanti aspetti (si vedano i precedenti paragrafi 44-47).

Contesto giudiziario

344. La possibilità di scegliere norme giuridiche non statali è particolarmente limitata nel contesto delle azioni intentate dinnanzi ai tribunali statali. Alcuni tribunali potrebbero non riconoscere la decisione delle parti di scegliere i Principi UNIDROIT come *corpus* di leggi applicabili al contratto, o potrebbero essi stessi non essere liberi di designare i Principi UNIDROIT come legge applicabile. Questo perché sono soggetti alle norme di Dir. Int. Priv. del foro. La maggior parte di queste norme limita l'autonomia delle parti, permettendo loro di scegliere solo la legge di un determinato Stato ed escludendo così la scelta di strumenti giuridici transnazionali non statali come i Principi UNIDROIT. Un importante strumento regionale che applica questo approccio tradizionale è il Regolamento Roma I (art. 3, comma 1; si vedano anche i precedenti paragrafi 55 e 56).

345. Le norme interne di Dir. Int. Priv. del Paraguay e dell'Uruguay costituiscono un'eccezione all'approccio tradizionale degna di nota (si veda il precedente paragrafo 47). Se i legislatori di altri Stati dovessero seguire questo esempio, anche gli organi giudiziari di tali Stati dovrebbero riconoscere la scelta delle parti di applicare i Principi UNIDROIT.

346. È stato inoltre affermato che, ai sensi dell'articolo 9 (2) della Convenzione del Messico, i tribunali degli Stati dovrebbero prendere in considerazione i Principi UNIDROIT come "principi generali del diritto commerciale internazionale" se le parti non hanno scelto la legge applicabile al contratto⁽⁸²⁾. Tuttavia, la Convenzione del Messico non ha ancora ottenuto un gran numero di adesioni e ratifiche.

347. Anche un tribunale statale soggetto a un regime tradizionale di scelta della legge non deve ignorare completamente una presunta scelta dei Principi UNIDROIT da parte delle parti. Al fine di rispettare il più possibile la volontà delle parti, il giudice dovrebbe interpretare l'intenzione di scegliere la legge applicabile al contratto come un accordo per incorporare i Principi UNIDROIT nei termini del contratto (si vedano i precedenti paragrafi 340-342). Nell'Unione Europea, ad esempio, questa possibilità è espressamente menzionata nel paragrafo 13 del considerando del Regolamento Roma I.

⁽⁸²⁾ Si veda, per esempio, la *Guide on the Law Applicable to International Commercial Contracts in the Americas*, para. 185-187 e 352-354.

Contesto arbitrale

348. A differenza dei tribunali statali, i tribunali arbitrali normalmente riconoscono la scelta delle parti di una legge non statale, come i Principi UNIDROIT. Ciò è dovuto al fatto che i regolamenti arbitrali della maggior parte delle istituzioni arbitrali prevedono che le parti siano libere di concordare le “regole di diritto” che il tribunale deve applicare (ad esempio, il Regolamento ICC, art. 21, comma 1). Questa nozione comprende anche le norme di diritto non statale, come i Principi UNIDROIT. Negli arbitrati *ad hoc* soggetti al Regolamento arbitrale UNCITRAL, il tribunale è anche tenuto ad accettare la scelta delle regole di diritto (art. 35, comma 1). Inoltre, la maggior parte delle leggi nazionali sull’arbitrato rispetta la libertà delle parti di scegliere una legge non statale nei procedimenti arbitrali. Ciò è particolarmente vero negli Stati che hanno adottato l’articolo 28, comma 1, della Legge modello UNCITRAL sull’arbitrato commerciale internazionale.

349. Le parti che desiderano che il loro contratto sia disciplinato dai Principi UNIDROIT farebbero quindi bene a combinare una clausola di scelta della legge a favore dei Principi UNIDROIT (si vedano i precedenti paragrafi 65 e 66) con una clausola arbitrale. Esiste almeno un’istituzione arbitrale che suggerisce espressamente la scelta dei Principi UNIDROIT alle parti che accettano di sottoporre le loro controversie all’arbitrato di fronte a tale istituzione ⁽⁸³⁾.

350. Infine, nei regimi arbitrali menzionati nel par. 348 di questa Guida, i tribunali arbitrali hanno generalmente la possibilità di applicare i Principi UNIDROIT se le parti hanno espressamente autorizzato il tribunale a decidere *ex aequo et bono* o come *amiable compositeur* (ad esempio, Legge modello UNCITRAL sull’arbitrato commerciale internazionale, art. 28, par. 3, e Regolamento ICC, art. 21, par. 3) oppure non hanno stipulato alcuna clausola relativamente alla legge che disciplina il merito della controversia (ad esempio, Regolamento ICC, art. 21, par. 1). In questi casi, molte delle norme arbitrali e delle leggi pertinenti tendono a concedere al tribunale un’ampia discrezionalità nell’applicare le regole di diritto che ritiene appropriate (ad esempio, Codice di procedura civile francese, art. 1511, comma 1). Ai sensi dell’articolo 56 della Legge sull’arbitrato di Panama del 2013, i tribunali negli arbitrati internazionali sono tenuti a prendere in considerazione anche i Principi UNIDROIT, tra le altre fonti di diritto.

⁽⁸³⁾ Art. 35, par. 1 (c), delle norme e leggi arbitrali del *Chinese-European Arbitration Centre* (CEAC).

8. Applicazione indiretta come strumento di interpretazione e integrazione

351. Anche nei casi in cui né le parti né l'autorità giudicante abbiano designato i Principi UNIDROIT come legge applicabile al contratto, o nel caso in cui tale designazione sia stata fatta ma non sia riconosciuta dall'ordinamento giuridico di riferimento, i Principi UNIDROIT possono avere un impatto sul rapporto contrattuale tra le parti. Ciò si verifica quando i tribunali statali o i tribunali arbitrali utilizzano i Principi UNIDROIT per interpretare e integrare il diritto contrattuale altrimenti applicabile.

352. Chi dirimerà la controversia potrà utilizzare i Principi UNIDROIT per determinare il significato di norme e concetti contenuti nei diritti contrattuali nazionali e negli strumenti internazionali di diritto uniforme, compresa la CISG. La sua capacità di prendere in considerazione i Principi UNIDROIT ai fini dell'interpretazione di un altro regime di diritto contrattuale dipende dalle regole e dai principi di interpretazione contenuti in quel particolare regime. Il ricorso ai Principi UNIDROIT per interpretare la CISG, ad esempio, è generalmente accettato perché l'articolo 7(1) della CISG stabilisce che nella sua interpretazione "si deve aver riguardo al suo carattere internazionale".

353. I Principi UNIDROIT possono anche essere utilizzati per colmare le lacune nei regimi di diritto contrattuale nazionale e internazionale. Sia nel contesto nazionale che in quello internazionale, il riferimento ai Principi UNIDROIT per colmare le lacune sarà consentito o meno a seconda delle disposizioni, delle norme e dei principi pertinenti per quanto riguarda la metodologia da utilizzare per colmare le lacune e i limiti a cui è soggetta. Nella CISG, ad esempio, la norma pertinente è contenuta nell'articolo 7, paragrafo 2 (si vedano i paragrafi 127-132). Essa stabilisce che le questioni relative alle materie disciplinate dalla Convenzione che non sono espressamente regolate dalla Convenzione stessa "saranno regolate in conformità ai principi generali su cui" la CISG si basa. I principi generali a cui fa riferimento l'articolo 7, paragrafo 2, sono regole generali che permeano l'intera Convenzione, o almeno un numero significativo delle sue disposizioni. Probabilmente non sono numerosi e le disposizioni più dettagliate dei Principi UNIDROIT sono una raccolta di questi principi generali. Tuttavia, sia la CISG che i Principi UNIDROIT attingono in gran parte dalle stesse fonti e almeno alcune delle norme contenute nei Principi UNIDROIT sono riadattamenti di principi generali del diritto commerciale internazionale su cui si basa, tra l'altro, la CISG. L'UNCITRAL ha formalmente raccomandato l'uso dei Principi UNIDROIT per

gli scopi che si prefiggono⁽⁸⁴⁾ e uno di tali scopi, come affermato nel preambolo dei Principi UNIDROIT, è che essi vengano utilizzati per “l’integrazione degli strumenti di diritto internazionale uniforme”.

9. Qual è l’ambito di applicazione dei Principi Unidroit?

354. Secondo il primo paragrafo del loro preambolo, i Principi UNIDROIT “enunciano regole generali in materia di contratti commerciali internazionali”.

355. L’ambito di applicazione dello strumento non è circoscritto da limiti rigidi. Sia la nozione di contratto commerciale che il suo carattere internazionale devono essere intesi in senso ampio. Possono potenzialmente coprire tutte le transazioni transfrontaliere in cui nessuna delle parti agisce come consumatore. Sotto questo aspetto, il loro campo di applicazione assomiglia a quello della CISG e della Convenzione sulla prescrizione (si vedano i precedenti paragrafi 106-109 e 290-293).

356. A differenza di queste Convenzioni, tuttavia, l’ambito di applicazione dei Principi UNIDROIT non si limita ai contratti di vendita di beni. I Principi UNIDROIT stabiliscono “regole generali” di diritto contrattuale. In quanto tali, non riguardano specificamente le norme relative a un particolare tipo di contratto. Piuttosto, contengono disposizioni su questioni generali di diritto contrattuale che si pongono per tutti i tipi di contratto, come la formazione, l’interpretazione, la validità e i rimedi per l’inadempimento. Di conseguenza, i Principi UNIDROIT si applicano a tutti i tipi di contratti commerciali internazionali, compresa, ma non solo, la vendita di beni. Soprattutto, anche i contratti di servizi rientrano nel loro ambito di applicazione.

357. Possono sorgere problemi in merito all’ambito di applicazione intertemporale delle diverse edizioni dei Principi UNIDROIT. Sono state pubblicate quattro diverse edizioni, nel 1994, nel 2004, nel 2010 e nel 2016, in cui il campo di applicazione dello strumento è stato progressivamente ampliato (si veda il precedente paragrafo 331). A meno che le parti non abbiano concordato diversamente, gli organi decisionali applicheranno di norma la versione più recente.

⁽⁸⁴⁾ *Official Records of the General Assembly, Sixty-seventh Session, Supplement n. 17 (A/67/17)*, para. 137-140.

10. Disposizioni sostanziali: panoramica generale

358. I Principi UNIDROIT coprono tutte le questioni importanti di diritto contrattuale generale che possono sorgere in relazione ai contratti commerciali internazionali. Le norme e i principi pertinenti sono contenuti in 211 articoli, denominati “*black-letter rules*”.

359. Ogni disposizione (“*black-letter rule*”) è seguita da un commento aggiuntivo, che spesso include una o più applicazioni a casi ipotetici (“*illustrations*”). Secondo l’UNIDROIT, questi commenti sono parte integrante dei Principi UNIDROIT, nella misura in cui le “*black-letter rules*” ed i commenti, nel loro insieme, costituiscono la “*integral version*” dello strumento⁽⁸⁵⁾. Ciò è particolarmente importante perché alcuni commenti vanno oltre la semplice spiegazione degli articoli. In effetti, propongono norme aggiuntive o sostengono una lettura più restrittiva di alcune norme rispetto a quanto sembrerebbe emergere dal testo dei rispettivi articoli.

360. La prima edizione dei Principi UNIDROIT, pubblicata nel 1994, conteneva 120 articoli. Ciascuno degli argomenti trattati era oggetto di un Capitolo separato dello strumento. Gli argomenti spaziavano dalla formazione (Capitolo 2) alla validità, in particolare ai problemi derivanti dai vizi del consenso (Capitolo 3), all’interpretazione (Capitolo 4), al contenuto dei contratti (Capitolo 5), all’adempimento (Capitolo 6) e ai diritti e rimedi in caso di inadempimento (Capitolo 7). Il Capitolo 1 contiene le definizioni e i principi generali applicabili a tutte le questioni trattate. È su questi temi, in particolare su quelli relativi alla formazione e ai diritti e rimedi in caso di inadempimento, che vi è una significativa sovrapposizione con la CISG in termini di argomenti trattati (si veda il successivo paragrafo 394).

361. Nell’edizione del 2004 sono stati aggiunti 65 nuovi articoli, che trattano altre sei aree tematiche: la rappresentanza (Capitolo 2, sezione 2), il contratto a favore di terzi (Capitolo 5, sezione 2), la compensazione (Capitolo 8), la cessione dei crediti, il trasferimento delle obbligazioni, la cessione dei contratti (Capitolo 9) e la prescrizione (Capitolo 10). Quest’ultimo copre in linea di massima lo stesso terreno della Convenzione sulla prescrizione (si veda il successivo paragrafo 395 e il precedente Capitolo IV, sezione B).

362. L’edizione del 2010 ha incluso 26 nuove disposizioni, riguardanti la

⁽⁸⁵⁾ Le versioni integrali in inglese e francese sono disponibili sul [sito web](#) dell’UNIDROIT.

contrarietà a norme imperative (cap. 3, sez. 3), le condizioni (cap. 5, sez. 3), la pluralità di debitori e creditori (cap. 11) e la restituzione in caso di contratti a lungo termine (art. 7.3.7), oltre ad alcune altre modifiche rese necessarie da tali aggiunte.

363. Ad ogni nuova edizione, le parti del testo riportate dall'edizione meno recente sono rimaste in gran parte invariate; le revisioni si sono limitate principalmente ad alcune modifiche e aggiunte minori, per lo più limitate ai commenti.

364. Nell'edizione del 2016 è stato adottato un approccio diverso. L'obiettivo principale era quello di rispondere meglio alle esigenze specifiche dei contratti a lungo termine. A tal fine, non sono state aggiunte nuove disposizioni, ma sono state apportate modifiche significative a sei articoli e a molti dei commenti dell'edizione precedente.

365. Attualmente, quindi, i Principi UNIDROIT contengono 211 articoli suddivisi tematicamente in 11 Capitoli, alcuni dei quali suddivisi in sezioni.

366. Gli articoli sono preceduti da un preambolo che elenca gli scopi dello strumento. Tra questi, l'applicazione dei Principi UNIDROIT come norme applicabili al contratto a seguito di una scelta o di una decisione corrispondente da parte di un arbitro e il suo utilizzo come strumento di interpretazione e integrazione del diritto nazionale e degli strumenti internazionali di diritto uniforme in quanto tali. Come si è visto, la misura in cui questi scopi si realizzeranno dipenderà dalla *lex fori* o dalla *lex arbitri* pertinenti e dalle norme e dai principi applicabili in materia di interpretazione e di modo di colmare le lacune ("*gap-filling*").

367. Il Capitolo 1 contiene una serie di disposizioni generali volte a facilitare un'interpretazione e un'applicazione consapevole dell'intero strumento. Tra queste, oltre a una norma generale sull'approccio da seguire nell'interpretazione e nell'integrazione dei Principi UNIDROIT (art. 1.6), figurano alcuni principi generali del diritto contrattuale, ovvero: la libertà contrattuale (art. 1.1), la libertà di forma (art. 1.2), il carattere vincolante del contratto (art. 1.3) e la buona fede (art. 1.7). Questo Capitolo contiene anche definizioni giuridiche di termini chiave (artt. 1.10 e 1.11) e un articolo specifico sulla priorità delle norme imperative applicabili (art. 1.4) (si vedano i precedenti paragrafi 102 e 103 e il successivo paragrafo 389).

368. Il Capitolo 2, Sezione 1, tratta della formazione dei contratti e contiene

norme dettagliate sull'offerta e l'accettazione che disciplinano, tra l'altro, il ritiro, la revoca e il rifiuto dell'offerta (artt. da 2.1.3 a 2.1.5), i casi di accettazione non conforme all'offerta (art. 2.1.11) e i contratti con clausole intenzionalmente lasciate in bianco (art. 2.1.14). Quattro disposizioni si concentrano sull'incorporazione di clausole standard (artt. 2.1.19-2.1.22). Vi sono anche norme sulla malafede e sulla violazione dell'obbligo di riservatezza durante le trattative precontrattuali (artt. 2.1.15 e 2.1.16). Mentre le norme sull'offerta e l'accettazione sono state ispirate dalla CISG e sono generalmente in linea con la stessa, le altre disposizioni sono invece più dettagliate e coprono ulteriori argomenti (si veda il Capitolo IV, Sezione A, *supra*).

369. Il Capitolo 2, sezione 2, contiene le norme sulla rappresentanza nel contesto della formazione del contratto (per ulteriori informazioni sulla rappresentanza, si veda il Capitolo V, sezione C, di seguito). Questa sezione prevede le circostanze in cui il rappresentante influisce sul rapporto contrattuale tra il rappresentato ed un terzo. Stabilisce inoltre i diritti e i rimedi che il terzo può esercitare nei confronti del rappresentante nel caso in cui quest'ultimo affermi di avere il potere di vincolare il preponente ma non lo abbia. Pertanto, questa sezione disciplina il conferimento espresso, tacito e apparente della procura (artt. 2.2.2 e 2.2.5) e gli eventuali sostituti (art. 2.2.8), nonché l'estinzione della procura (art. 2.2.10). Chi agisce come rappresentante senza averne i poteri può essere responsabile dei danni (art. 2.2.6), a meno che il rappresentato non ratifichi l'atto compiuto senza poteri (art. 2.2.9). Il rappresentato può annullare il contratto se il rappresentante è coinvolto in un conflitto di interessi (art. 2.2.7). La sezione regola solo gli aspetti esterni della rappresentanza, ossia il rapporto tra il rappresentato o il rappresentante da un lato e il terzo dall'altro; non si occupa delle questioni derivanti dal rapporto interno tra il rappresentato ed il rappresentante (art. 2.2.1).

370. Il Capitolo 3 tratta della validità dei contratti e contiene, nella Sezione 1, alcune disposizioni introduttive che chiariscono che il Capitolo non tratta questioni relative alla mancanza di capacità (art. 3.1.1) e che le sue norme sono inderogabili (art. 3.1.4) (si veda il successivo paragrafo 389).

371. Il Capitolo 3, sezione 2, elenca le cause di annullabilità (artt. 3.2.1-4), dolo (art. 3.2.5), violenza (art. 3.2.6) ed eccessivo squilibrio (art. 3.2.7). In tutti questi casi, la parte innocente ha il diritto di porre fine al contratto con effetto retroattivo e può chiedere il risarcimento dei danni e le restituzioni, se del caso (artt. 3.2.10-17).

372. Il Capitolo 3, sezione 3, tratta dei contratti illeciti, ossia quelli che violano norme imperative, siano esse di origine nazionale, internazionale o sovranazionale. Gli effetti sul contratto di tale violazione sono quelli espressamente previsti dalla norma imperativa o, in mancanza di una disposizione espressa in tal senso, quei rimedi contrattuali che siano ragionevoli in relazione alle circostanze (art. 3.3.1). Se del caso, si può procedere alla restituzione (art. 3.3.2).

373. Il Capitolo 4 contiene una serie dettagliata di norme sull'interpretazione dei contratti e delle dichiarazioni contrattuali. Il contratto deve essere interpretato secondo il significato che persone ragionevoli della stessa qualità delle parti avrebbero ad esso attribuito nelle medesime circostanze, a meno che non si possa stabilire che la comune intenzione delle parti fosse diversa (art. 4.1). Nell'interpretare il contratto, si deve tenere conto di tutte le circostanze rilevanti, comprese le trattative intercorse tra le parti ed i comportamenti successivi delle parti (art. 4.3). Il contratto deve essere interpretato nel suo complesso (art. 4.4), in modo da dare effetto a tutte le sue clausole (art. 4.5) e, se alcune di esse non sono chiare, si dà preferenza ad una loro interpretazione sfavorevole a quella parte che le ha stabilite (art. 4.6). Sono previste anche norme specifiche sulle discrepanze tra versioni linguistiche diverse di un contratto (art. 4.7) e sull'integrazione del contratto in caso di lacune (art. 4.8).

374. Il Capitolo 5, sezione 1, contiene una serie di norme relative al contenuto dei contratti, una volta conclusi. Le obbligazioni delle parti possono essere implicite (art. 5.1.2) e comprendono un dovere generale di cooperazione (art. 5.1.3). Vengono introdotti criteri per la distinzione tra obbligazioni di risultato e obbligazioni di mezzo (artt. 5.1.4-5). Sono previste norme sulla qualità e sul prezzo della prestazione e sulla possibilità di recedere dai contratti conclusi a tempo indeterminato, nei casi in cui tali questioni non siano state espressamente concordate dalle parti (artt. 5.1.6-8).

375. Il Capitolo 5, sezione 2, stabilisce un regime completo per i contratti a favore di terzi, ossia il conferimento di un diritto contrattuale opponibile a un "beneficiario" mediante accordo tra le parti originarie (il "promittente" e lo "stipulante") (art. 5.2.1). Tra le norme che definiscono l'intricata relazione tripartita che deriva da tali contratti vi sono quelle relative alle eccezioni che il promittente può sollevare, al diritto delle parti originarie di revocare i diritti concessi e al diritto del beneficiario di rinunciare al diritto concesso (artt. da 5.2.4 a 5.2.6).

376. Il Capitolo 5, sezione 3, tratta delle condizioni contrattuali. Distingue le condizioni sospensive e risolutive e i loro rispettivi effetti (artt. 5.3.1-2 e 5.3.5). Le parti non devono interferire in mala fede nell'adempimento delle condizioni e hanno il dovere di agire in buona fede per preservare i diritti dell'altra parte durante la pendenza di una condizione (artt. 5.3.3-4).

377. Il Capitolo 6, sezione 1, contiene regole di *default* sulle modalità di esecuzione dell'adempimento per quanto riguarda il tempo e il luogo dell'adempimento (artt. 6.1.1 e 6.1.6), il diritto di rifiutare un adempimento parziale o anticipato (artt. 6.1.3 e 6.1.5), le modalità di pagamento (artt. 6.1.7-12) e gli effetti dei requisiti relativi all'ottenimento di un'autorizzazione pubblica (Artt. 6.1.14-6.1.17).

378. Il Capitolo 6, Sezione 2, si occupa degli effetti dell'*hardship*, ossia quando si verificano eventi sopravvenuti che alterano sostanzialmente l'equilibrio del contratto (art. 6.2.2). Dall'articolo 6.2.1 si evince chiaramente che, se l'adempimento del contratto diviene più oneroso per una delle parti, tale parte rimane ugualmente obbligata ad adempiere le sue obbligazioni, a meno che non si possa invocare la circostanza eccezionale dell'*hardship*. A seguito di una situazione di *hardship*, la parte lesa ha il diritto di rinegoziare i termini del contratto per ripristinarne l'equilibrio. Se la rinegoziazione fallisce, il tribunale o il tribunale arbitrale, se decide di prendere provvedimenti, può risolvere il contratto o adattarlo al fine di ripristinarne l'equilibrio (art. 6.2.3).

379. Il Capitolo 7 stabilisce i rimedi per l'inadempimento, ancora una volta con una sostanziale sovrapposizione con le norme della CISG (si veda il successivo paragrafo 394). Innanzitutto, il Capitolo 7, sezione 1, contiene una serie di disposizioni sull'inadempimento in generale. Queste includono il diritto di correzione ad opera della parte inadempiente (art. 7.1.4), l'eccezione di inadempimento (art. 7.1.3), la possibilità per la parte creditrice di fissare un termine supplementare per l'adempimento alla fine del quale, se la controparte non ha ancora adempiuto, la parte creditrice può esercitare tutti i rimedi disponibili (art. 7.1.5, il cosiddetto meccanismo del *Nachfrist*), le clausole di esonero di responsabilità (art. 7.1.6) e l'esenzione dalla responsabilità per danni in caso di forza maggiore (art. 7.1.7).

380. Il Capitolo 7, Sezione 2, tratta del diritto all'adempimento che può essere generalmente richiesto, sebbene con alcune importanti restrizioni nel caso di obbligazioni non pecuniarie (art. 7.2.2). Gli ordini di adempimento del tribunale sono rafforzati dalla possibilità di imporre ulteriori penali giudiziarie (art. 7.2.4).

381. Il Capitolo 7, sezione 3, stabilisce le norme sulla risoluzione dei contratti. La risoluzione del contratto è possibile solo quando l'inadempimento può essere considerato "essenziale" (art. 7.3.1), quando è stato concesso un ragionevole periodo di tempo supplementare per l'adempimento e la controparte non ha adempiuto entro tale periodo (art. 7.3.1, comma 3) o quando si prevede che un inadempimento fondamentale si verifichi prima della data fissata per l'adempimento (art. 7.3.3). La risoluzione del contratto non richiede l'intervento di un organo decisionale e può avvenire con un semplice avviso (art. 7.3.2). Essa libera entrambe le parti dalle loro rispettive obbligazioni (Art. 7.3.5) e obbliga la parte che ha già ricevuto la prestazione a restituire tutto o parte di ciò che ha ricevuto (artt. 7.3.6 e 7.3.7).

382. Il Capitolo 8 consente alle parti di compensare le obbligazioni che hanno l'una verso l'altra se sono della stessa natura e se sono soddisfatti alcuni altri presupposti (art. 8.1). Il diritto di compensazione si esercita mediante avviso all'altra parte (artt. 8.3 e 8.4) e, una volta esercitato, la compensazione estingue i debiti per il futuro (art. 8.5).

383. Il Capitolo 9 contiene un regime dettagliato sulla cessione dei crediti (cap. 9, sez. 1), sul trasferimento delle obbligazioni (cap. 9, sez. 2) e sulla cessione dei contratti (cap. 9, sez. 3).

384. Il Capitolo 10, sulla prescrizione, la concepisce come un'eccezione che non estingue il diritto, ma ne impedisce l'esercizio se viene invocata (artt. 10.1 e 10.9). Si stabilisce un termine ordinario di tre anni e un termine massimo di 10 anni (art. 10.2). Le parti possono modificare il termine di prescrizione entro certi limiti (art. 10.3). Il termine di prescrizione può essere sospeso da procedimenti giudiziari o di altro tipo e in caso di forza maggiore o altre circostanze imprevedute (artt. 10.5-8). Vi sono molte sovrapposizioni e alcune differenze rispetto alla Convenzione sulla prescrizione (cfr. cap. IV, sez. B, *supra*).

385. Il Capitolo 11 contempla alcune questioni giuridiche che sorgono in caso di pluralità di debitori (ossia la situazione in cui l'adempimento di un'obbligazione contrattuale è dovuto da più di un debitore (Capitolo 11, Sezione 1)) o di pluralità di creditori (ossia la situazione in cui un'obbligazione contrattuale è dovuta a più di un creditore (Capitolo 11, Sezione 2)).

11. Caratteristiche di particolare rilevanza

386. Molte delle norme dei Principi UNIDROIT sono espressamente formulate

per soddisfare le esigenze specifiche del commercio internazionale. Tra queste, le disposizioni sul fuso orario rilevante (art. 1.12), sulle discrepanze linguistiche tra le diverse versioni del contratto (art. 4.7), sui requisiti relativi all'ottenimento di un'autorizzazione pubblica (artt. da 6.1.14 a 6.1.17), sulla valuta di pagamento (artt. 6.1.9 e 6.1.10) e sulla valuta in cui devono essere fissati i danni (art. 7.4.12).

387. Come le norme della CISG (si veda il precedente paragrafo 129), le norme dei Principi UNIDROIT devono essere interpretate in modo autonomo, ossia senza tenere conto della terminologia giuridica consolidata dei diritti contrattuali nazionali (art. 1.6, comma 1). Le questioni non contemplate devono essere risolte, per quanto possibile, in base ai principi generali sui quali i Principi si basano e non facendo riferimento alle norme di diritto interno (art. 1.6, comma 2) (cfr. *infra*, par. 394).

388. Analogamente, i Principi UNIDROIT di solito non indicano espressamente se si discostano dalla dottrina nazionale consolidata in materia di diritto contrattuale. Gli articoli 3.1.2 e 3.1.3 costituiscono una rara eccezione a questa regola, in quanto chiariscono che i requisiti nazionali relativi agli indizi di serietà del contratto, come le teorie dottrinali della controprestazione o della causa, nonché le opinioni nazionali esistenti sull'impossibilità iniziale come impedimento all'adempimento, sono irrilevanti come possibili cause di invalidità (art. 3.1.3).

389. La maggior parte delle regole stabilite nei Principi UNIDROIT sono regole di *default*. Non si applicano se le parti hanno concordato diversamente. Solo alcune disposizioni sono obbligatorie e non possono essere escluse per contratto (art. 1.5). Tra queste figurano il dovere delle parti di agire in buona fede e con correttezza (art. 1.7), le disposizioni del Capitolo 3 sulla validità (art. 3.1.4) e i limiti alla possibilità delle parti di modificare i termini di prescrizione (art. 10.3 par. 2). Tuttavia, poiché i Principi UNIDROIT non sono vincolanti, potrebbe non essere possibile far valere il carattere obbligatorio di queste disposizioni in un caso specifico (si veda il precedente paragrafo 103).

390. Il carattere non vincolante dei Principi UNIDROIT può incidere anche sull'applicazione di quelle norme che sono destinate a disciplinare i rapporti trilaterali, come la rappresentanza (Capitolo 2, Sezione 2), il contratto a favore di terzi (Capitolo 5, Sezione 2), la cessione dei crediti, il trasferimento delle obbligazioni e la cessione dei contratti (Capitolo 9), nonché la pluralità di debitori e creditori (Capitolo 11). Può accadere che la norma pertinente dei Principi UNIDROIT si applichi semplicemente a uno dei rapporti biunivoci

che, nel loro insieme, costituiscono la relazione tripartita. Ad esempio, le norme sulla rappresentanza potrebbero applicarsi al rapporto tra il rappresentato e l'altra parte, ma non a quello tra il rappresentato e il rappresentante, o tra il rappresentante e l'altra parte.

391. I Principi UNIDROIT non stabiliscono alcuna norma che limiti apertamente l'uso di clausole standard abusive. Contengono invece una serie di disposizioni volte a proteggere le parti con minore esperienza e potere contrattuale. Tra queste, il divieto di invocare clausole di esonero manifestamente ingiuste (art. 7.1.6), la riduzione di qualsiasi somma manifestamente eccessiva concordata in una clausola penale (art. 7.4.13), l'annullamento del contratto in caso di eccessivo squilibrio (art. 3.2.7), la regola *contra proferentem* nell'interpretazione del contratto (art. 4.6) e l'inefficacia delle clausole standard a sorpresa (art. 2.1.20). Si noti che la CISG è priva di tali regole.

12. Come interagiscono i Principi UNIDROIT con altri strumenti di diritto uniforme?

Rapporto con la CISG e la Convenzione sulla prescrizione

392. I Principi UNIDROIT sono stati redatti tenendo conto, sullo sfondo, del diritto commerciale transnazionale esistente, che comprendeva la CISG e la Convenzione sulla prescrizione (si veda il precedente paragrafo 329). Tuttavia, poiché i Principi UNIDROIT mirano a fornire un sistema di regole appositamente adattato alle esigenze delle transazioni commerciali internazionali, essi incarnano anche le soluzioni che sono percepite come le migliori, anche se non sono ancora state generalmente adottate.

393. Confrontando i Principi UNIDROIT con la CISG e la Convenzione sulla prescrizione, si possono distinguere tre tipi di disposizioni: (a) quelle che trattano le stesse questioni; (b) quelle che regolano la stessa materia, ma con diversi gradi di dettaglio; e (c) quelle che trattano questioni escluse dall'ambito di applicazione della CISG e della Convenzione sulla prescrizione. È soprattutto in relazione al secondo e al terzo tipo di disposizioni che il ruolo dei Principi UNIDROIT come strumento di interpretazione e integrazione degli strumenti internazionali di diritto uniforme può essere rilevante (si vedano i precedenti paragrafi 351 e 352).

394. In primo luogo, alcune disposizioni dei Principi UNIDROIT trattano esattamente le stesse questioni delle convenzioni. Di solito, queste disposizioni riproducono, letteralmente o almeno nella sostanza, il contenuto delle

corrispondenti norme delle convenzioni. Alcuni esempi degni di nota sono le norme sull'offerta e l'accettazione (Principi UNIDROIT, artt. da 2.1.2 a 2.1.11, e CISG, artt. da 14 a 24 (si vedano i precedenti para. 157 e 172)), sulla prevedibilità del danno (Principi UNIDROIT, art. 7.4.4, e CISG, art. 74 (cfr. par. 273)) e sulla forza maggiore (Principi UNIDROIT, art. 7.1.7, e CISG, art. 79 (cfr. par. 277)). In alcuni casi, le norme sono praticamente identiche, ma vi sono lievi, anche se importanti, differenze. Ad esempio, sia la CISG che i Principi UNIDROIT contengono norme sull'interpretazione e l'integrazione del testo (si vedano i precedenti paragrafi 133-137). Tuttavia, a differenza dell'articolo 7, paragrafo 2, della CISG, l'articolo 1.6, paragrafo 2, dei Principi UNIDROIT non prevede che, qualora le lacune non possano essere colmate in conformità ai principi generali su cui si basa lo strumento, l'organo giudicante possa fare riferimento, in ultima istanza, al diritto interno. Entrambi gli strumenti considerano le parti contrattuali vincolate da usi ampiamente conosciuti e regolarmente osservati nel commercio internazionale (si vedano i precedenti paragrafi 138-142). Tuttavia, a differenza dell'articolo 9, comma 2, della CISG, l'articolo 1.9, comma 2, dei Principi UNIDROIT non richiede la conoscenza effettiva o implicita di un particolare uso da parte delle parti per renderlo vincolante.

395. In secondo luogo, alcune disposizioni trattano questioni che sono regolate anche dalle convenzioni. Ciò riguarda molte delle norme sulla formazione, sul risarcimento dei danni e sui termini di prescrizione. In questi casi, vi è un'ampia sovrapposizione tra i Principi UNIDROIT e le convenzioni, sebbene, ancora una volta, i primi vadano talvolta oltre le soluzioni delle seconde o siano almeno più espliciti di queste ultime. Ad esempio, l'articolo 2.1.1.1 dei Principi UNIDROIT riconosce espressamente che i contratti possono essere conclusi non solo con l'accettazione di un'offerta, ma anche con un altro atto delle parti sufficiente a manifestare un accordo. I Principi UNIDROIT contengono anche norme specifiche sulla conferma scritta, sui casi in cui le parti subordinano la conclusione del contratto all'accordo su questioni specifiche o su una forma particolare, nonché sulle clausole di integrazione e sulle clausole che vietano la modifica orale del contratto (artt. 2.1.12, 2.1.13, 2.1.17 e 2.1.18); nessuna di queste questioni è espressamente prevista dalla CISG. Inoltre, mentre la CISG riconosce solo il ruolo della buona fede nel commercio internazionale (art. 7, par. 1), i Principi UNIDROIT stabiliscono un dovere generale e di ampia portata delle parti di agire in buona fede e correttezza per tutta la durata del contratto, compresa la fase delle trattative (Principi UNIDROIT, artt. 1.7, 1.8 e 2.1.15). Le norme sull'interpretazione del contratto contenute nel Capitolo 4 dei Principi UNIDROIT sono molto più dettagliate e complete di quelle previste dall'articolo 8 della CISG sullo

stesso argomento e comprendono, tra l'altro, disposizioni specifiche sull'interpretazione *contra proferentem*, sull'interpretazione di testi multilingue e sull'integrazione del contratto in caso di lacune (si vedano i precedenti paragrafi 133-137). La CISG non contiene norme specifiche sulle clausole standard, mentre i Principi UNIDROIT contengono una serie di disposizioni dettagliate al riguardo, in particolare sull'incorporazione delle clausole standard e sulla "battaglia dei moduli" (artt. 2.1.19-2.1.22) (cfr. *supra*, para. 171-172). Tra le altre questioni trattate dai Principi UNIDROIT che non sono espressamente previste dalla CISG vi sono le clausole di esonero di responsabilità (art. 7.1.6), i tassi di interesse (artt. 7.4.9 e 7.4.10) e l'indennità per inadempimento stabilita dal contratto (art. 7.4.13). In casi molto rari, i Principi UNIDROIT si discostano deliberatamente dalle convenzioni di cui sopra. Ad esempio, prevedono un periodo di prescrizione ordinaria di tre anni (art. 10.2), a differenza del periodo di quattro anni previsto dall'art. 8 della Convenzione sulla prescrizione ⁽⁸⁶⁾.

396. In terzo luogo, molte disposizioni dei Principi UNIDROIT disciplinano materie espressamente escluse dall'ambito di applicazione delle convenzioni, come la validità sostanziale dei contratti (Capitolo 3; si vedano anche l'art. 4 CISG e i paragrafi 119-122 *supra*), o materie che esulano chiaramente dall'ambito di applicazione delle convenzioni. Queste ultime riguardano, tra l'altro, le norme sulla rappresentanza (Capitolo 2, Sezione 2), i contratti a favore di terzi (Capitolo 5, Sezione 2), la compensazione (Capitolo 8), la cessione dei crediti, il trasferimento delle obbligazioni e la cessione dei contratti (Capitolo 9), nonché la pluralità di debitori e creditori (Capitolo 11).

397. Molte di queste questioni, ma non tutte, sono coperte dai Principi UNIDROIT perché tali principi non si applicano esclusivamente ai contratti di vendita, ma a tutti i tipi di contratti commerciali internazionali. Alcune delle disposizioni che non hanno un equivalente nelle convenzioni sono specificamente adattate ai contratti di servizi, in particolare ai contratti a lungo termine e ai cosiddetti "contratti relazionali", mentre la CISG e la Convenzione sulla prescrizione si concentrano generalmente su singole "transazioni una tantum". Tra queste, quelle relative alla formazione dei contratti a tempo indeterminato (art. 2.1.14), allo scioglimento dei contratti falliti (artt. 3.2.15 e 7.3.7), al dovere di cooperazione (art. 5.1.3), alla determinazione della qualità della prestazione (art. 5.1.6), al recesso da un contratto a tempo indeterminato (art. 5.1.8) e all'*hardship* (artt. 6.2.1-6.2.3). L'edizione 2016 dei

⁽⁸⁶⁾ Per un confronto tra le disposizioni della Convenzione sulla prescrizione e quelle dei Principi UNIDROIT, si veda il precedente Capitolo IV, sezione B.

Principi UNIDROIT ha introdotto modifiche significative a sei articoli e a molti dei commenti dell'edizione precedente, al fine di rispondere meglio alle esigenze specifiche dei contratti a lungo termine. Tale edizione ne ha anche incluso, all'articolo 1.11, una definizione specifica, di "un contratto la cui esecuzione debba avere una certa durata nel tempo e che normalmente comporti, in misura variabile, un'operazione di una certa complessità ed un rapporto continuativo tra le parti".

Rapporto con i Principi dell'Aia

398. I Principi dell'Aia sono particolarmente importanti per promuovere l'applicabilità, per accordo, dei Principi UNIDROIT. Questo obiettivo è raggiunto dall'articolo 3 dei Principi dell'Aia, che è una delle norme più innovative di questo strumento. Come già osservato nel Capitolo III. B, l'articolo 3 promuove l'autonomia delle parti consentendo espressamente di scegliere "regole di diritto" non statali come legge applicabile al contratto, a condizione che siano "generalmente accettate a livello internazionale, sovranazionale o regionale come un insieme neutro ed equilibrato di norme". Il paragrafo 3.6 del commento ai Principi dell'Aia cita espressamente i Principi UNIDROIT come paradigma di tali norme.

399. I Principi dell'Aia offrono quindi una soluzione alla prassi di molti Stati che non autorizzano i loro tribunali a dare effetto alla scelta delle parti di una legge non statale come legge applicabile al contratto (si vedano i precedenti paragrafi 59-61).

D. Le Regole uniformi sulle clausole contrattuali che stabiliscono una somma concordata per l'inadempimento

400. I contratti commerciali internazionali contengono spesso clausole che prevedono il pagamento di una somma concordata in caso di inadempimento. La natura di tale pagamento può essere risarcitoria ("clausole di liquidazione dei danni") o può essere una penale ("clausole penali"). Esistono differenze tra gli ordinamenti giuridici nazionali per quanto riguarda il trattamento di tali clausole, in particolare per quanto riguarda la loro validità, il potere del giudice di ridurre la somma concordata e la possibilità di richiedere il risarcimento dei danni quando il danno supera la somma concordata. Le Regole uniformi sulle clausole contrattuali che stabiliscono una somma concordata per l'inadempimento (1983), elaborate dall'UNCITRAL, sono uno strumento giuridico non vincolante (di *soft law*) che

stabilisce regole uniformi in materia. Lo strumento è di natura contrattuale e si applica quando le parti concordano di incorporarlo nel loro contratto.

401. Tali Regole uniformi si applicano ai contratti internazionali contenenti clausole contrattuali che stabiliscono una somma concordata per l'inadempimento (art. 1). Ai fini delle Regole uniformi, un contratto è internazionale se le parti hanno sede in Stati diversi (art. 2, comma (a)). Il termine "internazionale" è definito allo stesso modo della CISG (artt. 2 e 3; si vedano anche gli artt. 1 e 10 CISG). Le Regole uniformi non si applicano ai contratti relativi a beni, o servizi che devono essere forniti per scopi personali, familiari o domestici di una parte, a meno che l'altra parte, in qualsiasi momento prima o al momento della conclusione del contratto, non sapesse né avrebbe dovuto sapere che il contratto era stato concluso per tali scopi (art. 4).

402. Tali Regole uniformi non condizionano la richiesta della somma concordata all'esistenza di un danno effettivo, ma stabiliscono che il creditore ha diritto alla somma concordata indipendentemente dal danno effettivamente subito. Questa regola è contenuta anche nell'articolo 7.4.13 (1) dei Principi UNIDROIT, secondo cui "il creditore ha diritto a tale somma indipendentemente dal danno effettivamente subito". D'altra parte, secondo le Regole uniformi, il creditore ha diritto alla somma concordata solo se il debitore è responsabile dell'inadempimento dell'obbligazione (art. 5). Pertanto, ad esempio, se una parte è esente da responsabilità ai sensi degli artt. 79 o 80 CISG, non dovrà pagare la somma pattuita, anche se è stato concordato il pagamento di una somma concordata in caso di inadempimento. Le parti possono derogare a questa regola, o modificarne l'effetto (Regole uniformi, art. 9), nel rispetto delle regole di validità previste dal diritto nazionale applicabile.

1. Rapporto con il diritto di richiedere l'esecuzione in forma specifica

403. Se il contratto prevede che il creditore abbia diritto alla somma pattuita a causa del ritardo nell'adempimento, questo ha diritto sia all'adempimento sia alla somma pattuita (art. 6, comma 1). Se il contratto prevede che il creditore abbia diritto alla somma pattuita in caso di un inadempimento diverso dal ritardo, ha diritto all'adempimento (ad esempio, la riparazione di beni non conformi) o alla somma concordata. Se, tuttavia, la somma pattuita non può essere ragionevolmente considerata un risarcimento per l'inadempimento, il creditore ha diritto sia all'adempimento dell'obbligazione sia alla

somma pattuita (art. 6, comma 2). Le parti possono derogare a questa regola o modificarne gli effetti (art. 9).

2. Rapporto con il diritto al risarcimento del danno

404. Se il creditore ha diritto alla somma concordata, non può chiedere il risarcimento dei danni per la parte della perdita coperta dalla somma concordata. Tuttavia, il creditore può chiedere il risarcimento dei danni per la parte di perdita non coperta dalla somma concordata se la perdita supera sostanzialmente la somma concordata (art. 7). Le parti possono derogare a questa regola o modificarne gli effetti (art. 9).

3. Riduzione dell'importo concordato da parte del tribunale o del tribunale arbitrale

405. In linea di principio, né i tribunali ordinari né i tribunali arbitrali hanno il potere di ridurre la somma concordata. Tuttavia, sia i tribunali che gli arbitri hanno il potere di ridurre la somma concordata se questa è sostanzialmente sproporzionata rispetto al danno subito dal creditore (art. 8). Una regola simile è adottata nei Principi UNIDROIT (art. 7.4.13, par. 2). Si tratta di una norma imperativa e le parti non possono derogarvi o modificarne gli effetti (Regole uniformi, art. 9).

E. Testi regionali

Legge Uniforme del diritto commerciale in Africa dell'Organizzazione per l'armonizzazione del diritto commerciale in Africa

406. Le vendite commerciali nel quadro dell'Organizzazione per l'armonizzazione del diritto commerciale in Africa (OHADA) sono previste dagli articoli da 234 a 302 della Legge Uniforme sul diritto commerciale dell'OHADA del 15 dicembre 2010.

407. Basate in gran parte sulla CISG, le disposizioni della Legge Uniforme sul diritto commerciale prevedono che siano applicabili ai "contratti di vendita di beni" e che, se non diversamente stabilito, qualsiasi contratto di vendita di beni sia disciplinato dalle disposizioni della Legge Uniforme quando le parti contraenti hanno la loro sede principale in uno degli Stati parte dell'OHADA o quando le norme di Dir. Int. Priv. danno luogo all'applicazione della legge di uno Stato parte.

408. Oltre al fatto che il campo di applicazione sostanziale è lo stesso, per la vendita commerciale, ai sensi dell'OHADA e della CISG (vendita di beni), i due testi sono anche chiaramente e indiscutibilmente identici per quanto riguarda le loro norme sulla formazione di un contratto, gli obblighi delle parti di un contratto di vendita di beni, gli effetti di tale contratto e le norme che disciplinano l'inadempimento del contratto e la determinazione della relativa responsabilità.

409. Quando le parti di un contratto hanno la loro sede principale negli Stati parti dell'OHADA, la legge applicabile al contratto è la Legge Uniforme. Quando gli Stati parti dell'OHADA sono anche parti della CISG, la Legge Uniforme rimane applicabile ai sensi dell'articolo 10 del Trattato OHADA sull'armonizzazione del diritto commerciale in Africa, secondo cui gli atti uniformi sono direttamente applicabili e vincolanti per gli Stati parti. La Legge Uniforme sul diritto commerciale non sarebbe applicabile solo se le parti del contratto avessero concordato disposizioni diverse.

F. Modelli di contratto basati su testi uniformi

1. Modello di contratto di vendita internazionale dell'ICC e sviluppo di standards giuridici neutri per i contratti internazionali

410. L'ICC sviluppa una serie solida e diversificata di contratti commerciali internazionali modello e di clausole che forniscono una robusta base legale su cui gli operatori commerciali possono, a livello mondiale, raggiungere rapidamente un accordo equo e reciprocamente accettabile nelle transazioni internazionali.

411. I pilastri fondamentali della serie di contratti modello dell'ICC riguardano il commercio globale di beni, compresi i modelli di agenzia, distribuzione, franchising e riservatezza, tra gli altri. Tutti i modelli ICC sono concepiti per tenere conto in modo equilibrato degli interessi di tutte le parti, combinando un unico quadro normativo con disposizioni flessibili che consentono alle parti di adattarle alle proprie esigenze.

412. I contratti modello della ICC contengono solitamente disposizioni sulla legge applicabile e fanno riferimento agli strumenti internazionali come regola di *default*, lasciando alle parti la possibilità di modificare questa scelta se lo preferiscono. Ad esempio, il modello di contratto di vendita internazionale (beni fabbricati) della ICC, pubblicato per la prima volta nel 1997 e

rivisto e aggiornato nel 2020, fa riferimento all'applicazione della CISG nelle sue condizioni generali. L'articolo 1.2, in particolare, stabilisce che tutte le questioni non risolte nel contratto stesso (comprese le condizioni generali concordate) saranno disciplinate dalla CISG e, nella misura in cui tali questioni non siano coperte dalla CISG e non sia stata concordata una legge applicabile, facendo riferimento alla legge della sede del venditore. Le parti che desiderano scegliere una legge diversa da quella della sede del venditore per disciplinare le questioni non coperte dalla CISG sono incoraggiate a farlo nella prima parte del Contratto modello, dove possono essere negoziati i singoli termini. Va inoltre sottolineato che, nel redigere i termini del contratto e le condizioni generali stesse, la ICC ha utilizzato la CISG come modello principale per i termini di *default*.

413. La maggior parte degli altri contratti tipo contiene un riferimento all'applicazione dei principi generali del diritto commerciale ed ai Principi UNIDROIT. Ad esempio, secondo l'articolo 24.1 del Modello di contratto di agenzia commerciale della ICC, qualsiasi questione non risolta espressamente o implicitamente dalle disposizioni contrattuali sarà disciplinata dai principi di diritto generalmente riconosciuti nel commercio internazionale come applicabili ai contratti di agenzia internazionale, dagli usi commerciali pertinenti e dai Principi UNIDROIT, in quest'ordine.

414. La ICC ha inoltre elaborato clausole autonome per disciplinare questioni specifiche, come la forza maggiore o l'*hardship*, che hanno influenzato la stesura delle disposizioni dei Principi UNIDROIT che regolano tali questioni (si veda l'art. 7.1.7 sulla forza maggiore e gli artt. da 6.2.1 a 6.2.3 sull'*hardship*). I Principi UNIDROIT hanno a loro volta influenzato la stesura dell'ultima versione rivista di queste clausole, in particolare la clausola di *hardship* ⁽⁸⁷⁾.

2. Linee guida del Centro per il Commercio Internazionale

415. Il Centro per il Commercio Internazionale ha prodotto una guida alla redazione di contratti commerciali internazionali ⁽⁸⁸⁾, ed una raccolta di

⁽⁸⁷⁾ Le clausole relative alla forza maggiore e all'*hardship* elaborate dalla ICC sono disponibili sul relativo [sito web](#) ufficiale.

⁽⁸⁸⁾ Centro per il Commercio Internazionale, "Cross-border contracting: how to draft and negotiate international commercial contracts" (Ginevra, novembre 2018). Disponibile sullo [specifico sito web](#).

contratti modello ⁽⁸⁹⁾. Questi testi forniscono una guida pratica per la conclusione di contratti commerciali internazionali, concentrandosi sulle esigenze delle piccole imprese e facendo spesso riferimento a testi standard come la CISG e i Principi UNIDROIT.

3. Linee guida per la redazione dei contratti dell'International Bar Association

416. Tenendo conto delle diverse esigenze dei contratti internazionali e delle transazioni transfrontaliere e, in particolare, della necessità di prendere in considerazione vari documenti al momento della redazione di tali contratti, l'*International Sales Committee* dell'*International Bar Association* ha sviluppato una Guida alla redazione dei contratti di vendita internazionali intitolata *Cross-Border Transactions: A Drafting Guide for International Sales Contracts*, che mira a fornire ai professionisti ed agli imprenditori una *checklist* di facile utilizzo delle principali questioni da prendere in considerazione.

417. La Guida è suddivisa in 10 Capitoli che trattano, tra l'altro, i preparativi per la visita al Paese estero, il diritto sostanziale delle vendite, con particolare attenzione alla CISG, le questioni di soft law, le questioni relative alla valuta e ai pagamenti, le normative sulle esportazioni, la rivendita nel Paese importatore, la risoluzione delle controversie e i trattati fiscali. Fornisce inoltre un modello di contratto di distribuzione. Ogni Capitolo contiene brevi commenti e un elenco di siti web per consentire al lettore di approfondire gli argomenti di interesse. L'ultimo aggiornamento della Guida risale al 2015.

⁽⁸⁹⁾ *Model Contracts for Small Firms: Legal Guidance for Doing International Business*, (Nazioni Unite, Sales n. E.10.III.T.1). Disponibile sul [sito web](#) del Centro per il Commercio Internazionale.

V. Questioni legali ricorrenti che sorgono in relazione ai contratti di vendita

A. Uso di mezzi elettronici

418. L'uso di informazioni elettroniche nelle transazioni contrattuali, comprese quelle di natura transfrontaliera, si è diffuso per una serie di motivi, tra cui la velocità di trasmissione delle informazioni, la possibilità di accedere ai dati a distanza e in qualsiasi momento e la possibilità di riutilizzare i dati. Questo ha inoltre sollevato una serie di questioni relative allo status giuridico delle informazioni elettroniche.

419. L'UNCITRAL ha elaborato testi sulle questioni contrattuali relative all'uso delle informazioni elettroniche. Tra questi, la Legge Modello UNCITRAL sul Commercio Elettronico (1996) ⁽⁹⁰⁾, la Legge Modello UNCITRAL sulle Firme Elettroniche (2001) ⁽⁹¹⁾, la Convenzione sull'uso delle comunicazioni elettroniche nei contratti internazionali (si vedano i successivi paragrafi 425-430) e la Legge Modello dell'UNCITRAL sui titoli di credito elettronici (2017) ⁽⁹²⁾. L'UNCITRAL ha inoltre preparato testi di orientamento nei settori del riconoscimento transfrontaliero delle firme elettroniche ⁽⁹³⁾ e degli aspetti contrattuali dei contratti di *cloud computing* ⁽⁹⁴⁾.

420. I testi UNCITRAL sul commercio elettronico si basano su tre principi fondamentali: (a) neutralità tecnologica; (b) non discriminazione dell'uso delle informazioni elettroniche; e (c) equivalenza funzionale.

⁽⁹⁰⁾ Nazioni Unite, *Sales* n. E.99.V.4.

⁽⁹¹⁾ Nazioni Unite, *Sales* n. E.02.V.8.

⁽⁹²⁾ Nazioni Unite, *Sales* n. E.17.V.5.

⁽⁹³⁾ *Promoting Confidence in Electronic Commerce: Legal Issues on International Use of Electronic Authentication and Signature Methods* (Nazioni Unite, *Sales* n. E.09.V.4).

⁽⁹⁴⁾ *Notes on the Main Issues of Cloud Computing Contracts* (New York, Nazioni Unite, 2019). Disponibile sul [sito web](#) dell'UNCITRAL.

421. Il principio della neutralità tecnologica richiede che la legislazione non imponga l'uso o favorisca in altro modo alcuna tecnologia, metodo o prodotto specifico. In base al principio di non discriminazione, non si può negare la validità di una comunicazione per il solo fatto che è in formato elettronico. Secondo il principio dell'equivalenza funzionale, le comunicazioni elettroniche possono soddisfare gli scopi e le funzioni dei documenti cartacei, a condizione che siano soddisfatti determinati criteri. I testi UNCITRAL stabiliscono regole di equivalenza funzionale in relazione ai concetti di documento scritto, firma, originale, conservazione e documento o strumento trasferibile, che sono specifici dei supporti cartacei.

422. I testi UNCITRAL forniscono inoltre norme su vari aspetti della contrattazione elettronica, nonché sull'uso delle firme elettroniche, che possono svolgere altre funzioni oltre a quelle svolte dalle firme su carta.

423. In particolare, il Capitolo III della prima parte della Legge Modello UNCITRAL sul Commercio Elettronico tratta gli aspetti direttamente rilevanti per la contrattazione elettronica, tra cui: la formazione e la validità dei contratti (art. 11); il riconoscimento da parte delle parti (art. 12) e l'attribuzione dei messaggi di dati (art. 13), compreso l'avviso di ricevimento (art. 14); nonché il momento e il luogo di invio e di ricevimento di un messaggio di dati (art. 15). Poiché la Legge Modello UNCITRAL sul Commercio Elettronico è stata adottata in un gran numero di giurisdizioni, il diritto uniforme in materia di contratti elettronici stabilito in tali disposizioni ha già ottenuto un'ampia accettazione.

424. Altre aree correlate all'uso di informazioni elettroniche nelle transazioni contrattuali includono le leggi sulla privacy e sulla protezione dei dati, le leggi sulla protezione dei consumatori (le cui norme possono essere applicate anche ai non consumatori in determinate circostanze) e le leggi sui pagamenti.

La Convenzione sulle comunicazioni elettroniche ed il suo rapporto con la CISG e la Convenzione sulla prescrizione

425. La Convenzione sulle comunicazioni elettroniche persegue diversi obiettivi legati alla creazione di certezza giuridica nell'uso delle comunicazioni elettroniche internazionali. Uno di questi obiettivi è quello di consentire giuridicamente l'uso di comunicazioni elettroniche in base a trattati conclusi prima della diffusione dei mezzi elettronici.

426. A tal fine, l'articolo 20 della Convenzione sulle comunicazioni elettroniche dichiara che le disposizioni di tale Convenzione si applicano alle comunicazioni elettroniche scambiate in relazione alla formazione o all'esecuzione di un contratto a cui si applicano determinati trattati. Tra gli strumenti elencati nell'articolo 20 figurano la CISG e la Convenzione sulla prescrizione, nonché la Convenzione sul riconoscimento e l'esecuzione delle sentenze arbitrali straniere (1958) ⁽⁹⁵⁾. Poiché l'elenco dei trattati non è esaustivo, la Convenzione sull'uso delle comunicazioni elettroniche nei contratti internazionali può applicarsi a qualsiasi accordo internazionale applicabile a un contratto transfrontaliero.

427. Un effetto dell'interazione tra la Convenzione sulle comunicazioni elettroniche, da un lato, e la CISG e la Convenzione sulla prescrizione, dall'altro, è l'estensione a questi ultimi trattati dei principi di neutralità tecnologica, di non discriminazione nei confronti dell'uso di informazioni elettroniche e di equivalenza funzionale, che sono alla base dei testi UNCITRAL sul commercio elettronico.

428. Per esempio, l'articolo 9 della Convenzione sulle comunicazioni elettroniche stabilisce i requisiti di equivalenza funzionale tra forma scritta e forma elettronica. Le comunicazioni elettroniche conformi a tali requisiti soddisfano anche i requisiti di forma scritta previsti dalla CISG, quando si applicano sia la Convenzione sulle comunicazioni elettroniche che la CISG.

429. L'articolo 6 della Convenzione sulle comunicazioni elettroniche fornisce indicazioni sulla determinazione della sede dell'attività quando vengono utilizzati mezzi elettronici. La nozione di sede d'affari è rilevante per determinare l'applicabilità della CISG e della Convenzione sulla prescrizione.

430. La Convenzione sulle comunicazioni elettroniche contiene anche disposizioni rilevanti per la contrattazione elettronica, in particolare per quanto riguarda: (a) tempo e luogo di spedizione e ricezione (art. 10, che aggiorna l'art. 15 della Legge Modello UNCITRAL sul Commercio Elettronico); (b) gli inviti a fare offerte (art. 11, che integra l'art. 14, par. 2, della CISG); (c) l'uso di sistemi di messaggistica automatizzati (art. 12); e (d) gli errori di inserimento da parte di persone fisiche (art. 14).

⁽⁹⁵⁾ Nazioni Unite, *Treaty Series*, vol. 330, n. 4739.

B. Contratti di distribuzione

431. I contratti di distribuzione possono assumere diversi tipi di forme nella pratica commerciale. Fondamentalmente, in un contratto di distribuzione, il fornitore si impegna a fornire beni in modo continuativo al distributore e quest'ultimo si impegna ad acquistarli e rivenderli a terzi a proprio rischio e a proprie spese, ossia a proprio nome e per proprio conto. Non esiste una definizione uniforme di contratto di distribuzione né una caratterizzazione uniforme di tale contratto a livello nazionale o internazionale; pertanto, a livello nazionale questo contratto può essere considerato come una forma o un sottotipo del contratto di vendita di beni o come un contratto autonomo a sé stante. Le parti che stipulano un contratto di distribuzione prevedono un rapporto a lungo termine che spesso è di cooperazione (si vedano i paragrafi 397 e 433 per quanto riguarda la definizione di “contratti a lungo termine” nei Principi UNIDROIT).

432. In alcuni contratti di distribuzione, oltre all'obbligo di distribuire i beni, le parti stipulano altri obblighi, come quelli relativi alla commercializzazione, alla distribuzione e alla pubblicità o al marketing dei beni, clausole di non concorrenza, assistenza tecnica, diritti di proprietà industriale o intellettuale o l'obbligo di seguire determinate istruzioni impartite dal fornitore e, infine, obblighi di esclusività (esclusività di vendita o acquisto all'interno di un determinato territorio o a un determinato gruppo di distributori o clienti). L'obbligo di esclusiva può assumere la forma di un obbligo di acquistare i beni solo dal fornitore, di un obbligo di vendere esclusivamente a determinati distributori che soddisfano determinati requisiti, o di un obbligo di fornire a un solo distributore in un territorio o di fornire a un determinato gruppo di clienti.

433. A livello internazionale, non esiste uno strumento uniforme che tratti specificamente dei contratti di distribuzione. A livello più generale, essi sono contemplati dai Principi UNIDROIT come contratti a lungo termine, la cui definizione si riferisce a “un contratto la cui esecuzione debba avere una certa durata nel tempo e che normalmente comporti, in misura variabile, un'operazione di una certa complessità ed un rapporto continuativo tra le parti” (art. 1.11) ⁽⁹⁶⁾. Nei Principi UNIDROIT, i contratti a lungo termine sono accostati a transazioni più semplici, come i contratti di vendita a esecuzione istantanea (si veda anche il precedente paragrafo 397).

⁽⁹⁶⁾ Il commento 3 all'art. 1.11 dei Principi UNIDROIT e diversi casi ipotetici lungo i Principi UNIDROIT fanno riferimento a contratti di distribuzione.

434. La maggior parte dei tribunali ha concluso che la CISG non si applica ai contratti di distribuzione (i cosiddetti “accordi quadro”), poiché questi contratti sono incentrati sull’“organizzazione della distribuzione” e non sul commercio di beni. Tuttavia, la CISG può applicarsi ai contratti di vendita di beni conclusi sulla base di un contratto di distribuzione se sono soddisfatte tutte le condizioni di applicabilità della CISG (carattere internazionale, vendita di beni, ecc.).

435. Inoltre, sebbene questa interpretazione non sia consolidata, la CISG è stata applicata all’accordo quadro quando consiste in un contratto di fornitura di beni in cui sono indicati i beni, la quantità e il prezzo o è previsto un mezzo per determinarli in futuro (artt. 8, 9, 14 (1) e 55). In tal caso, gli obblighi contrattuali derivanti dall’accordo quadro potrebbero essere analizzati alla luce delle norme della CISG, compresi gli obblighi di esclusiva, fermo restando che devono essere rispettate altre norme di diritto interno altrimenti applicabili, come quelle relative all’obbligo di non concorrenza, poiché le questioni di concorrenza non sono coperte dalla CISG.

436. In assenza di uno strumento internazionale uniforme in materia, le parti potrebbero evitare l’incertezza derivante dall’applicazione della CISG ai contratti di distribuzione internazionale scegliendo espressamente la CISG, da sola o con i Principi UNIDROIT, come legge o “regole di diritto” applicabili al contratto (accettazione espressa -“*opting in*”).

C. Agenzia/Rappresentanza

437. I contratti di rappresentanza possono essere definiti come quei contratti in cui una persona, l’intermediario, ha il potere di agire o pretende di agire per conto di un’altra persona, il rappresentato, per concludere con un terzo un contratto di vendita di merci (cfr. art. 1, comma 1, lettera a), della Convenzione di Ginevra sulla rappresentanza in materia di vendita internazionale di merci⁽⁹⁷⁾, la Convenzione dell’Aia sui contratti conclusi da intermediari e relativa alla rappresentanza del 1978 (si vedano i precedenti

⁽⁹⁷⁾ La Convenzione, che non è ancora entrata in vigore, mira a integrare gli aspetti non coperti dalla CISG del rapporto di agenzia in una transazione internazionale di vendita di beni tra preponente e agente.

paragrafi 52-54) e l'articolo 2.2.1, paragrafo 1, dei Principi UNIDROIT)⁽⁹⁸⁾. A questo proposito, è possibile agire sia in nome del rappresentante che in quello del rappresentato.

438. In generale, il rappresentante può agire non solo in relazione alla conclusione del contratto di vendita internazionale, ma anche in relazione all'esecuzione di tale contratto. Pertanto, alcune disposizioni della CISG possono essere applicabili al rappresentante.

439. Nella fase di formazione del contratto, il rappresentante può essere colui che fa la proposta o l'invito a fare una proposta (art. 14 (1) CISG). Quest'ultima situazione si verifica quando il rappresentante non ha il potere di concludere il contratto per conto del rappresentato, poiché, ovviamente, in tal caso l'offerta non può indicare l'intenzione di essere vincolati in caso di accettazione, e il rappresentante invierà l'invito a fare una proposta con una formulazione che non indica tale intenzione, ad esempio con le parole "senza il mio consenso" o "salvo accettazione da parte del rappresentato".

440. Durante l'esecuzione del contratto può accadere, tra l'altro, che il rappresentante sia la persona che riceve dall'acquirente l'avviso di non conformità dei beni previsto dall'Art. 39 (1) CISG. In tali situazioni, le questioni relative alla portata dei poteri del rappresentante devono essere risolte in conformità alla legge nazionale altrimenti applicabile o alle "regole di diritto" scelte dalle parti.

441. Inoltre, per quanto riguarda l'ambito di applicazione della CISG, potrebbero sorgere particolari difficoltà nel determinarne l'applicazione della CISG (artt. 1 e 10), in particolare nel caso di agenzia occulta. In generale, non è la sede dell'agente, ma quella del preponente ad avere il collegamento più stretto con il contratto e la sua esecuzione.

442. I Principi UNIDROIT contengono una serie completa di norme sulla rappresentanza nel Capitolo 2, che si riferisce alla formazione del contratto e al potere del rappresentante di incidere sui rapporti giuridici del rappresentato attraverso o in relazione a un contratto con un terzo, sia che il rappresentante agisca per conto proprio che per conto del rappresentato. Tale Capitolo disciplina solo i rapporti tra il rappresentato o il rappresen-

⁽⁹⁸⁾ In effetti, i Principi UNIDROIT sono intervenuti in questo settore che appartiene al diritto contrattuale generale e hanno sostituito tali norme con un insieme di regole più coerente e completo, anche se ovviamente non vincolante.

tante ed il terzo, e non si occupa dei rapporti interni tra il rappresentato e il rappresentante, che sono regolati dal contratto e dalla legge altrimenti applicabile. Il Capitolo disciplina l'ambito di applicazione della rappresentanza (art. 2.2.2, che applica la regola generale secondo cui il conferimento di poteri al rappresentante da parte del rappresentato non è soggetto ad alcun requisito formale specifico e la regola secondo cui l'ambito di applicazione di tali poteri è quello richiesto per il compimento di tutti gli atti necessari al raggiungimento degli scopi per cui sono stati conferiti), la differenza tra "rappresentanza palese" e "rappresentanza non palese" (artt. 2.2.3 e 2.2.4), la situazione in cui il rappresentante agisce senza poteri o eccedendo i poteri, con la possibilità per il rappresentato di ratificare l'atto (artt. 2.2.5, 2.2.6 e 2.2.9), il conflitto di interessi come motivo di annullamento del contratto (art. 2.2.7), la nomina di un sostituto del rappresentante, atto che si ritiene rientri nell'autorità implicita del rappresentante (art. 2.2.8) e l'estinzione della procura (art. 2.2.10). I Principi UNIDROIT, a differenza di alcuni ordinamenti giuridici, non distinguono tra rappresentanza "diretta" e "indiretta"; non fanno riferimento a situazioni in cui i poteri del rappresentante sono conferiti dalla legge o derivano da un'autorizzazione giudiziaria, e non prevalgono sulle norme speciali che disciplinano i rappresentanti di società in base alle leggi obbligatorie applicabili in caso di conflitto tra tali norme e quelle dei Principi UNIDROIT (si vedano anche i precedenti paragrafi 341 e 390).

D. Software, dati e proprietà intellettuale

443. Le transazioni di informazioni digitali, in particolare quando le informazioni sono separate dal supporto tangibile su cui sono memorizzate, sono un fenomeno piuttosto nuovo, in particolare nel senso che il loro status giuridico è ancora una questione irrisolta. Il commercio in questo settore è iniziato con l'emergere del software come oggetto indipendente di transazioni commerciali e si è rapidamente esteso a contenuti digitali come musica, e-book e applicazioni. Esistono approcci diversi tra le varie giurisdizioni per quanto riguarda la caratterizzazione di tali transazioni ai fini della determinazione del regime giuridico applicabile. Alcune giurisdizioni applicano la legge applicabile alla vendita di beni, o per applicazione diretta o per analogia con le leggi che regolano la vendita di beni. Altre trattano le transazioni di informazioni digitali come contratti ordinari non disciplinati da regimi speciali di vendita di beni o come contratti di licenza, e alcune

stanno sviluppando un diritto contrattuale sui generis applicabile alle transazioni di contenuti digitali ⁽⁹⁹⁾.

444. In questo contesto, la questione di sapere se le transazioni che coinvolgono la fornitura di informazioni digitali (software, programmi per computer, applicazioni, musica, e-book, beni intelligenti, ecc.) rientrino nell'ambito di applicazione della CISG rappresenta una sfida per l'interpretazione della CISG. Questo problema non era stato dalla stessa previsto nel 1980, quando la CISG fu adottata. Le opinioni in merito sono diverse. Il problema riguarda sia la definizione di "beni" (ad esempio, la questione se i beni debbano essere tangibili) sia la natura della transazione (ad esempio, vendita, licenza di proprietà o accesso a dati non protetti da un regime di diritti di proprietà). È inoltre necessario valutare debitamente, da un lato, l'opportunità di raggiungere l'uniformità del diritto attraverso l'applicazione generale della CISG e, dall'altro, i vantaggi dello sviluppo di uno standard appropriato che sia adattato alla tecnologia dell'informazione moderna e in evoluzione.

445. Una questione che è generalmente condivisa, tuttavia, è che le transazioni che riguardano la fornitura di informazioni digitali dovrebbero essere distinte dalle transazioni che riguardano la proprietà intellettuale sottostante (ad esempio, diritti d'autore e brevetti) se le informazioni sono protette da tale regime. La parte che fornisce le informazioni digitali, sia che si tratti del titolare dei diritti di proprietà intellettuale su tali informazioni, sia che si tratti di una persona a cui è stata concessa una licenza per fornire le informazioni digitali a terzi, sia che si tratti di una persona che ha il controllo dell'accesso a dati non protetti da norme sulla proprietà intellettuale, sta semplicemente concedendo alla controparte il diritto di utilizzare le informazioni digitali nei limiti del contratto stipulato e della legge sulla proprietà intellettuale applicabile. La proprietà intellettuale può essere mantenuta o meno dal titolare.

446. La regolamentazione della proprietà intellettuale è stata ampiamente armonizzata attraverso trattati internazionali, come la Convenzione di Berna per la protezione delle opere letterarie e artistiche (1886) ⁽¹⁰⁰⁾, la Convenzione di Parigi per la protezione della proprietà industriale (1883) ⁽¹⁰¹⁾ e

⁽⁹⁹⁾ Si veda, per esempio, la Direttiva (UE) 2019/770 del Parlamento europeo e del Consiglio, del 20 maggio 2019, relativa a determinati aspetti dei contratti di fornitura di contenuto digitale e di servizi digitali.

⁽¹⁰⁰⁾ Nazioni Unite, *Treaty Series*, vol. 828, n. 11850.

⁽¹⁰¹⁾ *Ibid.*, vol. 828, n. 11851.

l'Accordo sugli aspetti dei diritti di proprietà intellettuale attinenti al commercio (1994) ⁽¹⁰²⁾. Tuttavia, a causa del principio di territorialità, è la legge del territorio in cui la proprietà intellettuale è protetta a determinare l'estensione della protezione della proprietà intellettuale. Nel commercio internazionale, ciò comporta il problema che i diritti di proprietà intellettuale sono determinati indipendentemente da ogni giurisdizione. Alla luce di questo problema, l'articolo 42 della CISG fornisce una regola uniforme in merito a quale legge sia rilevante per determinare se i beni violino la proprietà intellettuale di un terzo, al fine di accertare se il venditore abbia adempiuto o meno all'obbligo di consegnare i beni liberi da qualsiasi diritto o pretesa di terzi basata sulla proprietà intellettuale.

447. Va inoltre notato che l'*American Law Institute* e l'*European Law Institute* stanno intraprendendo un progetto congiunto con l'obiettivo di stabilire i principi che regolano la nuova economia dei dati, in particolare il commercio dei dati elettronici. Se questo sforzo avrà successo e il documento di soft law che ne deriverà si rivelerà influente, il risultato potrebbe essere una maggiore armonizzazione in questo settore e la possibilità di un futuro lavoro da parte delle organizzazioni internazionali.

E. Scambio in compensazione e baratto

448. Nei contratti di vendita di beni, compresi quelli che rientrano nell'ambito di applicazione della CISG, la proprietà dei beni viene trasferita contro il pagamento di un prezzo in una valuta. Tuttavia, essa può anche essere trasferita, in tutto o in parte, contro il trasferimento della proprietà di altri beni. Tale contratto viene comunemente definito "baratto".

449. Nel 1992, l'UNCITRAL ha adottato la *Legal Guide on International Countertrade Transactions* ⁽¹⁰³⁾, che fornisce indicazioni sulle soluzioni contrattuali per i diversi tipi di transazioni di scambi di compensazione (*Countertrade*), definiti come "transazioni in cui una parte fornisce beni, servizi, tecnologia o altro valore economico alla seconda parte e, in cambio, la prima parte acquista dalla seconda una quantità concordata di beni, servizi, tecnologia o altro valore economico". Il collegamento tra le transazioni deve essere esplicito. Secondo la Guida, le transazioni di *countertrade* includono il

⁽¹⁰²⁾ *Ibid.*, vol. 1869, n. 31874.

⁽¹⁰³⁾ Nazioni Unite, *Sales* n. E.93.V.7.

baratto, il contro-acquisto (*counter-purchase*), il riacquisto (*buy-back*) e l'*offset* ⁽¹⁰⁴⁾.

450. Il baratto e le altre transazioni commerciali, purché siano di natura internazionale e concluse tra parti commerciali, rientrano chiaramente nell'ambito di applicazione dei Principi UNIDROIT (si veda il precedente paragrafo 354), che è più ampio di quello della CISG.

451. Esistono opinioni diverse sull'applicabilità delle disposizioni della CISG ai contratti di baratto. Elementi quali la definizione della nozione di prezzo nella CISG possono influenzare tali opinioni. In generale, le disposizioni della CISG sono state spesso applicate ai contratti di baratto quando la questione rilevante si presenta sia nei contratti di vendita di beni che nei contratti di baratto, ma non sono state applicate quando la questione è trattata in modo diverso in questi due tipi di contratto.

452. Per quanto riguarda gli strumenti uniformi di Dir. Int. Priv., sembra esserci consenso sul fatto che gli strumenti che regolano la legge applicabile alla vendita internazionale di beni non si applicano ai contratti che comportano l'alienazione di beni in cambio di qualcosa di diverso dal denaro. Per quanto riguarda gli strumenti che regolano i contratti più in generale, come il Regolamento Roma I, solo le loro norme generali sono applicabili al baratto e ad altre transazioni; le norme specifiche sul contratto di vendita, invece, non vi si applicano.

⁽¹⁰⁴⁾ Per quanto riguarda gli *offsets*, ossia i contratti tra un soggetto privato e uno pubblico conclusi come condizione per la vendita di beni o servizi nel mercato degli appalti pubblici, si veda anche la Guida elaborata dall'ICC e dall'*European Club for Countertrade and Offset*, chiamata "*Guide to international offset contracts*" (Parigi, 2019), disponibile sul [sito web](#) dell'ICC, che fa riferimento alla legge modello UNCITRAL sugli appalti pubblici (*Official Records of the General Assembly, Sixty-sixth Session, Supplement n. 17 (A/66/17)*, para. 192 e allegato I), nonché al diritto dell'Unione Europea.

Allegato
Fonti di informazione sugli strumenti giuridici uniformi
nel settore dei contratti commerciali internazionali

Il presente allegato fornisce informazioni su repertori di giurisprudenza, bibliografie e altre fonti relative a strumenti giuridici uniformi nel settore dei contratti commerciali internazionali. Le risorse *online* sono disponibili gratuitamente.

A. Risorse fornite dalla Conferenza dell'Aia sul diritto internazionale privato, dall'UNCITRAL e dall'Unidroit

1. Conferenza dell'Aia di diritto internazionale privato (HCCH)

Il testo ed il commento dei Principi dell'Aia sulla scelta della legge applicabile ai contratti commerciali internazionali della Conferenza dell'Aia (Principi dell'Aia), così come la legislazione che li implementa ed i lavori preparatori sono disponibili sulla specifica [pagina](#) della Conferenza dell'Aia. Oltre all'inglese e al francese, che sono le due lingue ufficiali della Conferenza dell'Aia, le informazioni sui Principi dell'Aia sono disponibili in coreano, portoghese e spagnolo. Gli articoli dei Principi dell'Aia sono stati tradotti in arabo, bangla, cinese, farsi, greco, indonesiano, mongolo, polacco, portoghese (Brasile), rumeno, russo, serbo, ucraino e vietnamita.

Il testo e la relazione esplicativa della Convenzione sulla legge applicabile alle vendite internazionali di merci sono disponibili sulla specifica [pagina](#) del sito web della Conferenza dell'Aia. Insieme ai lavori preparatori, sono anche inclusi gli [atti della settima sessione della Conferenza dell'Aia](#). Oltre alle versioni in inglese e francese, il testo della Convenzione è disponibile anche in cinese, olandese, norvegese e russo.

Il testo e la relazione esplicativa della Convenzione dell'Aia sulla legge applicabile ai contratti di agenzia sono disponibili sulla specifica [pagina](#) dedicata del sito web della Conferenza dell'Aia. Essi, insieme ai lavori preparatori, sono anche inclusi negli [atti della tredicesima sessione](#). Oltre alle versioni in inglese e francese, le due lingue ufficiali della Conferenza dell'Aia, il testo è disponibile anche in cinese, olandese e polacco.

Il testo e la relazione esplicativa della Convenzione sulla legge applicabile ai contratti di vendita internazionale di beni mobili sono disponibili sulla specifica [pagina](#) del sito web della Conferenza dell'Aia. Insieme ai lavori preparatori, sono anche inclusi negli [atti della sessione straordinaria dell'ottobre 1985](#). Oltre alle versioni in inglese e francese, il testo è disponibile anche in arabo, cinese e olandese.

Il testo, la relazione esplicativa e i lavori preparatori della Convenzione sugli accordi di scelta del foro del 30 giugno 2005 sono disponibili nella “[sezione scelta del foro](#)” del sito web della Conferenza dell’Aia. Sono inoltre inclusi negli [atti della ventesima sessione \(2005\)](#). Oltre alle versioni inglese e francese, il testo e la relazione esplicativa sono disponibili in bulgaro, croato, ceco, danese, estone, finlandese, greco, italiano, lettone, lituano, maltese, polacco, portoghese, rumeno, slovacco, sloveno, spagnolo, svedese, tedesco e ungherese.

Il testo, la relazione esplicativa e i lavori preparatori della Convenzione sul riconoscimento e l’esecuzione delle sentenze straniere in materia civile o commerciale del 2 luglio 2019 sono disponibili sulla specifica [pagina](#) del sito web della Conferenza dell’Aia. Saranno inclusi negli atti della ventiduesima sessione.

2. UNCITRAL ed altre entità delle Nazioni Unite

Testi, note esplicative e altri materiali relativi ai testi UNCITRAL sulla vendita internazionale di beni e sul commercio elettronico sono disponibili sul sito web dell’UNCITRAL nelle sei lingue ufficiali delle Nazioni Unite.

I lavori preparatori sono disponibili come documenti della Commissione e dei gruppi di lavoro. Sono inoltre disponibili gli [atti ufficiali della Conferenza della Nazioni Unite sulla prescrizione nella vendita internazionale di merci](#), tenutasi a New York dal 20 maggio al 14 giugno 1974 (documento A/CONF.63/16), e gli atti ufficiali della Conferenza delle Nazioni Unite sui contratti di vendita internazionale di merci, tenutasi a Vienna dal 10 marzo all’11 aprile 1980 (documento A/CONF.97/19).

Il [commento alla Convenzione sulla prescrizione nella vendita internazionale di merci](#) (document A/CONF.63/17) è disponibile sul sito web dell’UNCITRAL. Sebbene non esista un commento ufficiale alla Convenzione delle Nazioni Unite sui contratti di vendita internazionale (CISG), il [rapporto del Segretariato Generale contenente un commento al progetto di Convenzione sulla formazione dei contratti di vendita internazionali di merci](#) (document A/CN.9/144) fornisce informazioni utili.

Il Segretariato dell’UNCITRAL ha istituito un sistema di raccolta e diffusione di informazioni sulle decisioni giudiziarie e sui lodi arbitrali relativi ai testi UNCITRAL, denominato “*Case Law on UNCITRAL Texts*” (CLOUT). Lo scopo del sistema è quello di promuovere la conoscenza, l’interpretazione e l’applicazione uniforme di tali testi. Il sistema CLOUT è disponibile sul [sito web dell’UNCITRAL](#) nelle sei lingue ufficiali delle Nazioni Unite.

Il sistema CLOUT comprende un database di estratti di decisioni giudiziarie e lodi arbitrali che applicano la CISG, la Convenzione sulla prescrizione, la Convenzione delle Nazioni Unite sull’uso delle comunicazioni elettroniche nei contratti internazionali e altri testi UNCITRAL.

L’UNCITRAL *Digest of Case Law on the United Nations Convention on Contracts for*

the International Sale of Goods presenta, in modo chiaro, conciso e obiettivo, le principali tendenze nell'interpretazione e nell'applicazione della CISG. Il Digesto viene aggiornato regolarmente ed è disponibile sul [sito web dell'UNCITRAL](#).

La Biblioteca di materiale audiovisivo di diritto internazionale delle Nazioni Unite contiene lezioni sulla CISG (“[The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods \(part I\): purposes, background, history, nature, scope and application](#)”; and “[Part II: issues covered and key substantive provisions](#)”, di Harry M. Flechtner) e sui testi UNCITRAL sul commercio elettronico (“[Legal aspects of electronic commerce in international trade \(part I\): electronic contracting: economic context and private law](#)”, and “[Part II: electronic authentication and signature methods: legal issues and public policy](#)”, di José Angelo Estrella-Faria).

La [United Nations Treaty Collection](#) offre informazioni autorevoli sullo stato dei trattati depositati presso il Segretario generale, comprese le informazioni sullo stato storico.

3. Unidroit

Il testo dei Principi UNIDROIT dei Contratti Commerciali Internazionali (Principi UNIDROIT) 2016, contenente le disposizioni di diritto (*black-letter rules*) ed i commenti, è disponibile in [inglese](#) e [francese](#) sul sito web di UNIDROIT. Numerose altre versioni linguistiche di tali disposizioni sono disponibili sulla specifica [pagina](#) del sito web dell'UNIDROIT. Anche le edizioni precedenti dei Principi UNIDROIT (1994, 2004 e 2010) sono disponibili sul [sito web dell'UNIDROIT](#), alla voce “[Instruments](#)” e “[Commercial contracts](#)”. Anche i lavori preparatori (risalenti al 1970) sono disponibili sul sito web [UNIDROIT](#).

Le clausole modello per l'utilizzo dei Principi UNIDROIT sono disponibili in inglese, francese e spagnolo sulla specifica [pagina](#) del sito web di Unidroit.

Il database [UNILEX](#) contiene la giurisprudenza e una bibliografia sui Principi UNIDROIT. UNILEX raccoglie i lodi arbitrali e le decisioni dei tribunali nazionali, fornendo *abstracts* e parole chiave in inglese, nonché il testo originale, quando disponibile. Permette di effettuare ricerche non solo per data, tribunale o tribunale arbitrale e articoli dei Principi UNIDROIT, ma anche per “questioni” (“issues”) elencate sotto ogni articolo in un ordine sistematico; dal 2019 consente agli utenti di cercare casi per tipo di contratto, nazionalità delle parti e diritto internazionale o interno.

L'UNIDROIT pubblica la *Uniform Law Review* (una pubblicazione della Oxford University Press dal 2013), che contiene gli atti di varie conferenze sui Principi UNIDROIT organizzate dalla stessa istituzione, tra cui “[20 Years of UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts: experiences and prospects](#)” (*Uniform Law Review*, vol. 19, n. 4 (dicembre 2014)); e *Uniform Law Review*, vol. 22, n. 1 (marzo 2017), sul tema “[United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods \(CISG\), UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts:](#)

contrast and convergence”. L’UNIDROIT ha inoltre pubblicato *Eppur si Muove: The Age of Uniform Law - Essays in Honour of Michael Joachim Bonell to Celebrate his 70th Birthday* (Roma, UNIDROIT, 2016), che contiene una sezione sui Principi UNIDROIT (pp. 1197-1713).

I testi della [Convenzione del 1964 attinente alla legge uniforme sulla vendita internazionale di beni mobili](#) e della [Convenzione del 1964 attinente alla legge uniforme sulla formazione dei contratti internazionali di vendita di beni mobili](#) sono disponibili sul sito web dell’UNIDROIT in inglese e francese, così come il [commento](#) di André Tunc.

Tutti gli altri strumenti UNIDROIT sono accessibili sul suo sito web ufficiale in inglese e francese e in altre lingue a seconda dello strumento. In particolare, la [Guida legale relativa al Contract Farming](#) dell’UNIDROIT, dell’Organizzazione delle Nazioni Unite per l’alimentazione e l’agricoltura e del Fondo internazionale per lo sviluppo agricolo è disponibile in inglese, francese, spagnolo, cinese e portoghese. La [Guida sugli accordi internazionali di Master Franchising](#) è disponibile in inglese e francese.

B. Altre risorse

Sono disponibili molti materiali sul diritto commerciale internazionale uniforme. Le informazioni fornite qui hanno lo scopo di offrire un orientamento rispetto a tali materiali e non intendono essere esaustive.

1. Determinazione della legge applicabile ai contratti commerciali internazionali

Il Segretariato della Conferenza dell’Aia di diritto internazionale privato (Ufficio permanente) gestisce, sul sito web della Conferenza dell’Aia, una [bibliografia](#) di materiali sugli strumenti della Conferenza dell’Aia relativi alla legge applicabile ai contratti commerciali internazionali.

Una risorsa utile per comprendere la storia e i contenuti dei Principi dell’Aia è *Choice of Law in International Commercial Contracts: Global Perspectives on the Hague Principles*, Daniel Girsberger, Thomas Kadner Graziano e Jan L. Neels (ed.), in corso di pubblicazione.

2. Diritto sostanziale delle vendite internazionali

Il Segretariato dell’UNCITRAL gestisce una bibliografia dei testi UNCITRAL sulla vendita internazionale di beni e sul commercio elettronico sia come [documento annuale](#) che in [forma consolidata](#). I materiali elencati nella bibliografia sono disponibili anche nel [catalogo online della biblioteca giuridica dell’UNCITRAL](#).

I commenti sulla CISG e i testi correlati possono fornire un aiuto significativo nella ricerca. Il *Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)* (4th ed., Ingeborg Schwenzer, ed. (Oxford, Oxford University Press, 2016))

e l'*Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention* (4th ed., Harry Flechtner, ed. (Alphen aan den Rijn, Netherlands, Kluwer Law International, 2009)) sono regolarmente aggiornati. Altri commentari, come il *Commentary on the International Sales Law: The 1980 Vienna Sales Convention* (C. M. Bianca and Michael Joachim (Milan, Giuffrè, 1987)) ed il *Commentary on International Sales Law* (Fritz Enderlein and Dietrich Maskow (Bristol, United Kingdom of Great Britain and Northern Ireland, Oceana Publications, 1992)), contengono utili informazioni storiche.

Il [CISG-Online Database](#) dell'Università di Basilea ed il [Pace Law Albert H. Kritzer CISG Database](#) contengono un numero molto elevato di casi e altro materiale sulla CISG e sui testi correlati. Alcuni casi sono disponibili in versione integrale e in lingua originale, oltre che nella traduzione inglese.

L'*Advisory Council* della CISG è un'organizzazione accademica privata che mira a promuovere l'interpretazione uniforme della CISG alla luce del suo carattere internazionale. Ha preparato diversi pareri che discutono questioni di attualità della CISG. I pareri sono disponibili gratuitamente sul [sito web del Consiglio](#) in diverse lingue.

3. Principi Unidroit dei contratti commerciali internazionali

Tra le numerose pubblicazioni sui Principi UNIDROIT (e in aggiunta alle risorse sopra citate), il *Commentary on the UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts* (2nd ed., Stefan Vogenauer, ed. (Oxford, Oxford University Press, 2015)) contiene un'analisi approfondita articolo per articolo. Una panoramica dell'origine e delle finalità dei Principi si trova in *An International Restatement of Contract Law* (3rd ed., Michael Joachim Bonell (New York, Transnational Publishers, 2005)). Lo stesso autore ha pubblicato una recente rassegna dell'applicazione pratica dei Principi UNIDROIT ("The law governing international commercial contracts and the actual role of the UNIDROIT Principles", *Uniform Law Review*, vol. 23, n. 1 (March 2018)). La *International Bar Association* ha pubblicato i [risultati](#) della sua ricerca sul ruolo dei Principi UNIDROIT nel 2019 (*Perspectives in Practice of the UNIDROIT Principles 2016: Views of the IBA Working Group on the practice of the UNIDROIT Principles 2016* (London, 2019)). La Accademia internazionale di diritto comparato ha ripetutamente scelto i Principi UNIDROIT come argomento. Ad esempio, in occasione del suo ventesimo congresso (tenutosi a Fukuoka, Giappone, dal 22 al 28 luglio 2018), Alejandro M. Garro e José Antonio Moreno Rodríguez hanno presentato una relazione generale sui *UNIDROIT Principles as a Common Frame of Reference for the Interpretation of National Law* (in corso di pubblicazione).

I testo dei Principi di diritto contrattuale della riassicurazione e ulteriori materiali sono disponibili sul [sito web](#) del Gruppo di lavoro sui Principi di diritto contrattuale della riassicurazione.

4. Siti web citate nella presente guida

Nella presente Guida vengono citati i seguenti siti web:

- *Advisory Council* della CISG: www.cisgac.com
- Conferenza dell'Aia di diritto internazionale privato: www.hcch.net
- Camera di Commercio Internazionale: www.iccwbo.org
- Centro per il Commercio Internazionale: www.intracen.org
- Centro per il Commercio Internazionale, "*Cross-border contracting: How to draft and negotiate international commercial contracts*": www.precontractual.com
- Organizzazione degli Stati Americani: www.oas.org
- Gruppo di lavoro sui Principi di diritto contrattuale della riassicurazione: www.ius.uzh.ch/de/research/projects/pricl.html
- Biblioteca di materiale audiovisivo di diritto internazionale delle Nazioni Unite: <https://legal.un.org/avl>
- Collezione dei trattati delle Nazioni Unite: <https://treaties.un.org>
- UNCITRAL: <https://uncitral.un.org>
- UNIDROIT: www.unidroit.org
- UNILEX: www.unilex.info

023100963

ISBN 978-88-28-87017-3



9 788828 870173