

Capitolo primo

Il coordinamento tra le fonti in materia di compravendita internazionale di beni mobili.

Sommario: 1.1 Cenni storici. – 1.2. La Convenzione di Vienna sui contratti di vendita internazionale di beni mobili del 1980. – 1.3. L'ambito di applicazione della Convenzione di Roma del 1980. – 1.4. L'ambito di applicazione del regolamento n. 593/2008 («Roma I»). – 1.5. I rapporti tra il regolamento «Roma I» e l'art.57 della L. n. 218/95. – 1.6. Il coordinamento del regolamento «Roma I» con le altre norme di diritto internazionale privato di origine comunitaria e internazionale. – 1.7. La giurisdizione italiana in materia di vendita internazionale: il quadro normativo di riferimento.

1.1. *Cenni storici*

I temi della giurisdizione e della legge applicabile alla compravendita internazionale di beni mobili costituiscono senza dubbio uno degli aspetti più delicati, e allo stesso tempo più interessanti della redazione di tale contratto.

Ricercando le origini dell'istituto si può risalire fino allo *jus gentium* romanistico che era, in origine, il diritto interno romano applicabile ai rapporti tra cittadini romani e stranieri, amministrato prevalentemente

in via equitativa per sopperire alla rigidità dello *jus civile*. Erano validi, ad esempio, i contratti stipulati tra stranieri o tra stranieri e romani in forma orale, e persino quelli ricavabili da fatti concludenti, mentre tra romani era richiesta la presenza di cinque testimoni e l'osservanza di altre formalità.

Col passare dei secoli, l'umanità ha acquistato coscienza della propria appartenenza a un «villaggio globale»¹, espressione coniata per rappresentare una vicenda economica moderna, caratterizzata dall'allargamento dei mercati dagli originari ambiti locali e nazionali ad ambiti sempre più vasti, fino alla loro globalizzazione e alla potenziale instaurazione di un unico mercato mondiale. Nel mercato globale contemporaneo non sono solo le merci a circolare oltre i confini nazionali, ma è la stessa organizzazione produttiva e distributiva che si disloca e si ramifica all'estero. Rilevazioni statistiche hanno infatti dimostrato che nove fra le quindici maggiori imprese del nostro tempo hanno più del 50% del loro patrimonio all'estero e tre più del 70% dell'occupazione². Queste rilevazioni si pongono in contraddizione, o comunque rendono anacronistica,

¹ La locuzione villaggio globale è stata usata per la prima volta da Marshall McLuhan, nel 1964, in un suo libro ("*Gli strumenti del comunicare*" - originale: "*Understanding Media: The Extensions of Man*"), Milano, 1999, spec. pag. 39.

² Dati forniti dall'UNCTAD e ripresi da QUADRIO CURZIO, *Globalizzazione: profili economici*, in *Riv. bim di cultura e di politica*, fasc. 1/6, 1999, p. 41 ss., spec. p. 41.

l'arcaica filosofia dell'imperialismo, che attribuiva alle grandi potenze la funzione di spianare alle imprese nazionali la strada per la conquista dei mercati mondiali. Infatti, i moderni protagonisti della globalizzazione sono, piuttosto che gli Stati, le imprese transnazionali. Ad esempio la Shell ha un patrimonio estero pari al 67.8% del totale, la Volkswagen ha un patrimonio estero pari all'84,8%, la Nestlé ha un patrimonio estero pari all'86,9%³. Considerando che la prima di queste imprese è costituita secondo il diritto olandese, la seconda è costituita secondo il diritto tedesco, e la terza secondo il diritto svizzero se ne può dedurre che si può oggi dominare il mercato mondiale senza avere alle spalle una grande potenza militare e neppure una significativa potenza politica. Le imprese e i soggetti che operano in un mercato transnazionale possono fare a meno dell'una come dell'altra, dato che hanno in se stessi la forza che li spinge alla conquista dei mercati mondiali.

Inoltre dalla metà del secolo scorso gli scambi commerciali sono aumentati a livello esponenziale, e sono destinati a crescere anche in

³ GALGANO, *Trattato di diritto civile e commerciale*, 2° ed., Padova, 2010, spec. p. 723.

considerazione dell'enorme crescita dei paesi cosiddetti «Bric» (acronimo di Brasile, Russia, India e Cina)⁴.

L'intervento dello Stato italiano in materia di compravendita internazionale trova fondamento nell'art. 41 Cost. laddove si stabilisce che il principio di libertà di iniziativa economica va inteso entro i limiti imposti dall'utilità sociale ed esercitato in modo tale da non recare danno «*alla sicurezza, alla libertà, e alla dignità umana*». Il Costituente precisa poi che «*la legge determina i programmi e i controlli opportuni perché l'attività economica pubblica e privata possa essere indirizzata e coordinata a fini sociali*». Indipendentemente da questi più vasti disegni, nel corso degli anni si è sviluppata una puntuale attività normativa dello Stato in materia di commercio con l'estero, com'è tra l'altro testimoniato, in particolare, nel settore delle importazioni e delle esportazioni nonché del controllo dei cambi di cui al D.l. 6 giugno 1956, n. 476, ora abrogato.

⁴ Termine apparso per la prima volta nel 2001 in una relazione della banca d'investimento Goldman Sachs, a cura di Jim O'Neill, il quale spiegava che i quattro paesi (ai quali deve aggiungersi il Sudafrica) domineranno l'economia mondiale nel prossimo mezzo secolo, e difatti il sorpasso della Cina, sugli Stati Uniti è già avvenuto, PICCONE in *Finanza internazionale: Struttura finanziaria dei Paesi industrializzati, attività finanziaria e bancaria internazionale, gli investitori istituzionali internazionali*, Bergamo, 2010, spec. p. 89.

Alla luce di questa evoluzione la presente tesi intende fornire un quadro sistematico relativo alla giurisdizione e alla legge applicabile alla compravendita internazionale di beni mobili. Si prenderanno pertanto in considerazione la Convenzione di Vienna delle Nazioni Unite sui contratti di vendita di beni mobili e la Convenzione di Roma sulla legge applicabile alle obbligazioni contrattuali del 19 giugno 1980, e il regolamento (CE) n. 593/2008 comunemente noto come «Roma I»; oltre che il regolamento (CE) n.44/2001 (c.d. «Bruxelles I») e le sue recenti modifiche («Bruxelles I bis»).

1.2. La Convenzione di Vienna sui contratti di vendita internazionale di beni mobili del 1980.

Poiché sempre più di frequente la giurisprudenza⁵ applica, in quanto ne ricorrano i presupposti, le norme di diritto uniforme previste dalla Convenzione delle Nazioni Unite di Vienna del 1980 sui contratti di vendita internazionale di beni mobili corporali sembra utile cominciare l'analisi del quadro normativo partendo da questa convenzione (CISG - *Convention on Contracts for the International*

⁵ Trib. Vigevano, n. 405, 12 luglio 2000, in *Giur. It.*, 2001, spec. p. 281; Trib. Rimini, 26 novembre 2002, in *Giur. It.*, 2003, spec. p. 896; Trib. Padova – sez. distaccata di Este, 25 febbraio 2004, in *Giur. It.*, 2004, spec. p. 1402.

Sale of Goods). In effetti la giurisprudenza è dell'avviso che ove possibile all'approccio internazionalprivatistico debba preferirsi l'applicazione di norme di diritto sostanziale, poiché: «*il ricorso alle norme di diritto materiale uniforme deve sempre prevalere su quello avente ad oggetto le norme di diritto internazionale privato (indipendentemente dalla loro fonte) essendo le prime per definizione speciali rispetto alle seconde giacché risolvono il problema sostanziale in maniera diretta, ossia evitando il doppio passaggio consistente nell'individuazione del diritto applicabile prima e quindi nell'applicazione del diritto stesso, che sempre si rende necessario quando si fa ricorso alla giustizia di diritto internazionale privato*⁶». Sono ormai passati più di trent'anni dalla sua redazione ma, ciò nonostante, la CISG continua ad essere considerata «*la normativa di diritto materiale uniforme di maggiore successo*»⁷. La CISG, infatti, pur essendo stata ratificata da Paesi con tradizioni giuridiche in alcuni casi molto diverse tra loro, è caratterizzata da una peculiarità che la caratterizza rispetto ad altre convenzioni, derivante dalla circostanza di essere diventata la legge nazionale speciale applicabile alla compravendita internazionale di beni mobili per tutti gli Stati che

⁶ Trib. Vigevano, *cit.*

⁷ FERRARI, *La vendita internazionale. Applicabilità e applicazioni della Convenzione delle Nazioni Unite sui contratti di vendita internazionali di beni mobili*, in *Trattato di diritto commerciale e di diritto pubblico dell'economia*, Padova, 2006, spec. p. 5.

l'hanno ratificata⁸. Per questa ragione, pertanto, si può affermare che l'obiettivo, alquanto ambizioso, di uniformare la legge disciplinante i contratti di compravendita a livello internazionale sia stato in parte largamente raggiunto. L'Italia, ha ratificato la CISG con la legge 11 dicembre 1985, n. 765 ma la convenzione è in vigore dal 1° gennaio 1988. All'inizio gli stati firmatari erano 11, ma da allora il numero di Stati aderenti è aumentato progressivamente. L'ultima nazione in ordine di tempo (il 1° agosto 2011) a ratificare la CISG è stata la Turchia. Sino ad oggi, gli Stati che vi hanno aderito sono 77, e provenendo da economie con diversi livelli di sviluppo e diversi sistemi legali rappresentano senz'altro un'ampia parte del commercio mondiale.

Nei contratti di vendita internazionale di beni mobili, se non sono coinvolti consumatori, la disciplina dettata dalla CISG prevale sulla disciplina dettata, per le obbligazioni contrattuali, dalla Convenzione di Roma del 1980, così come disposto dall'art. 21 di quest'ultima

⁸ Per conoscere l'elenco aggiornato degli Stati che hanno ratificato la Convenzione di Vienna del 1980, visitare la pagina web: <http://www.unilex.info/dynasite.cfm?dssid=2376&dsmid=13351>, 7 aprile 2012

convenzione sia come risulta dall'art. 57, ultima parte, della l. 218/1995⁹.

L'art. 21 della Convenzione di Roma del 1980 stabilisce infatti che *«la presente convenzione non pregiudica l'applicazione delle convenzioni internazionali di cui uno Stato contraente è o sarà parte»*.

L'art. 57, ultima parte, l. 218/1995 di riforma del sistema italiano di diritto internazionale privato, invece, dal canto suo fa salve le altre convenzioni internazionali in vigore per l'Italia, in quanto applicabili.

La CISG è un accordo che non riguarda la legge applicabile, ma il diritto materiale uniforme che in quanto tale è volto a sostituire, almeno in parte, le diverse discipline nazionali con un regime unitario delle vendite aventi carattere transfrontaliero. Si deve inoltre ritenere che la CISG prevalga sulla Convenzione dell'Aja del 1955 sulla legge applicabile alle vendite a carattere internazionale di oggetti mobili corporali dal momento che secondo la dottrina e parte della giurisprudenza, l'ambito di applicazione internazionale della Convenzione delle Nazioni Unite del 1980 è speciale rispetto a quello della Convenzione dell'Aja, in quanto più limitato. La CISG, infatti, si applica soltanto ai contratti di vendita la cui internazionalità dipende

⁹ Così Cass. civ., sez. un., 18/10/2002, n. 14837, in *Giust. civ. Mass.* 2002, www.iusreporter.it

dalla diversa ubicazione statale della sede d'affari delle parti contraenti, mentre la Convenzione dell'Aja del 1955 riguarda ogni tipo di contratto di vendita internazionale.

La specialità della CISG, e quindi la sua corrispondente prevalenza, è data però dalla circostanza che essa detta una disciplina di diritto materiale uniforme, mentre la Convenzione dell'Aja pone regole di diritto internazionale privato.

C'è da sottolineare che la Convenzione di Vienna non si applica a tutti i contratti di vendita internazionale di beni mobili, né tanto meno risolve tutte le questioni che potrebbero nascere relativamente a questo tipo di contratti, nonostante alcune affermazioni contrarie della giurisprudenza¹⁰. È da escludersi, pertanto, che la Convenzione di Vienna costituisca l'unica disciplina rilevante per quanto riguarda i contratti di vendita internazionale di beni mobili. Infatti, possono assumere rilevanza anche altre fonti e in alcuni casi, poi, tali fonti saranno addirittura le uniche ad assumere rilevanza.

Bisogna sottolineare che la Convenzione procede secondo un atteggiamento pratico, vale a dire che essa evita un approccio astratto

¹⁰ Così espressamente la Corte Federale svizzera, 19 febbraio 2004, pubblicata alla pagina web <http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/wais/db/cases2/040219s1.html>

ed individua, invece, gli aspetti che concretamente vengono a manifestarsi durante una compravendita. Ciò perché la volontà dei redattori della CISG è stata quella di cercare di mettersi nell'ottica delle parti della compravendita per rispondere alle loro esigenze concrete.

Uno dei temi più importanti che la CISG ha affrontato è stato quello di tutelare la parte più debole del contratto di vendita dai possibili svantaggi derivanti dal potere contrattuale della parte più forte. Il che si traduce in un aspetto molto importante dal momento che nella maggior parte dei casi i contratti di vendita vengono eseguiti senza che le parti abbiano stipulato alcun contratto.

La Convenzione è composta da quattro parti:

- una prima parte contenente le disposizioni di applicazione e quelle di natura generale;
- la seconda parte, invece, riguarda la fase di formazione del contratto di vendita;
- la terza parte riguarda invece il contratto di vendita di beni mobili vero e proprio, con particolare riferimento alle norme che stabiliscono le obbligazioni tra le parti, i provvedimenti in caso di inadempimento

contrattuale, le disposizioni concernenti il passaggio del rischio, le cause di forze maggiore e gli effetti della risoluzione del contratto;

- la quarta parte prevede infine le disposizioni relative alle modalità di accesso alla Convenzione e le dichiarazioni di accettazione con riserva che gli Stati possono formulare nei confronti della Convenzione stessa.

Come già ricordato, tuttavia, la Convenzione non disciplina tutte le possibili tematiche che interessano il contratto di vendita internazionale.

Ad esempio la Convenzione non disciplina alcune fattispecie come quelle relative alla durata e alla validità del contratto, piuttosto che quelle relative agli effetti del contratto sulla titolarità della merce, quelle sulla truffa contrattuale ed i vizi del contratto. Questi importanti temi, e gli altri argomenti che non sono regolati dalla Convenzione devono pertanto essere disciplinati in conformità alle clausole contrattuali che le parti possono decidere di inserire nel contratto di vendita internazionale.

Fondamentalmente le norme della Convenzione possono essere derogate dalle parti in tutto o in parte. Ad esempio se le parti non

hanno stipulato alcun contratto si applicherà la CISG. Se consideriamo che le norme della CISG prevedono che il compratore possa contestare i difetti della merce entro due anni dalla consegna della stessa ex art. 39, ciò significa che quest'ultimo può in qualsiasi momento, fatta eccezione per il termine finale, formulare contestazioni al venditore anche a distanza di molto tempo dalla consegna della merce. Per questa ragione, è naturale che il venditore non si senta rassicurato da tale disposizione dal momento che l'esperienza insegna che più si protrae nel tempo la facoltà del compratore di contestare la merce ricevuta e maggiore è la probabilità che la contestazione possa essere sollevata con fini strumentali.

Il venditore, dal canto suo, per evitare questo rischio può scegliere nel contratto di vendita una legge ed una giurisdizione che prevedano una diversa regolamentazione del termine di contestazione in parola.

Ad esempio l'art. 1495 del codice civile italiano fissa un termine breve in capo al compratore per denunciare i vizi della merce al venditore entro otto giorni che partono dalla consegna della merce, nel caso di vizi apparenti della stessa.

1.3. L'ambito di applicazione della Convenzione di Roma del 1980.

La Convenzione di Roma del 19 giugno 1980 è entrata in vigore per l'Italia il 1° aprile 1991 e, ai sensi dell'art. 17 della medesima convenzione, si applica in ogni Stato contraente «*ai contratti conclusi dopo la sua entrata in vigore in questo Stato*». Si tratta di un trattato internazionale che ha dato luogo alla stipulazione, di volta in volta, di apposite convenzioni di adesione tra le Parti originarie ed i nuovi Stati membri.

Non ricadono nell'ambito di applicazione della Convenzione di Roma:

- a)* le questioni di stato e di capacità delle persone fisiche (con l'eccezione prevista all'art. 11);
- b)* le obbligazioni contrattuali relative a testamenti e successioni, regimi matrimoniali ed altri rapporti familiari;
- c)* le obbligazioni relative a strumenti negoziabili (cambiali, assegni, vaglia cambiari);
- d)* le convenzioni d'arbitrato e d'elezione del foro competente;
- e)* le questioni inerenti al diritto delle società, delle associazioni e delle persone giuridiche;
- f)* la questione che consiste nello stabilire se l'atto compiuto da un intermediario valga ad obbligare di fronte ai terzi la persona per conto della quale l'intermediario ha agito (e, analogamente, se l'atto compiuto da un organo di una società, associazione o persona giuridica valga ad

obbligare l'ente di fronte ai terzi); g) le questioni relative al *trust*; h) quelle relative alla prova e alla procedura; i) ai contratti d'assicurazione per la copertura di rischi localizzati nei territori degli Stati membri (la Convenzione, tuttavia, si applica ai contratti di riassicurazione).

Bisogna osservare, comunque, che l'art. 57 della l. n. 218/95 nazionalizza, in un certo senso, ed estende *ratione materiae* e *ratione temporis* le soluzioni adottate con la Convenzione di Roma dal momento che prevede testualmente che «*le obbligazioni contrattuali sono in ogni caso regolate dalla Convenzione di Roma del 19 giugno 1980 sulla legge applicabile alle obbligazioni contrattuali, senza pregiudizio delle altre convenzioni internazionali, in quanto applicabili*»¹¹.

I conflitti che possono eventualmente sorgere tra le norme della Convenzione di Roma e quelle del diritto internazionale privato di origine comunitaria vengono risolti, pertanto, a favore di queste

¹¹ BONOMI, *La legge applicabile al contratto internazionale*, in *Man. dir. comm. int.*, 2012, p.108 ss., spec. p. 109.

ultime. L'art. 20 della Convenzione di Roma pone un primato del diritto dell'UE sulle disposizioni, emanate o da emanare, della Convenzione, soprattutto per quanto concerne le disposizioni che regolano, in materie particolari, i conflitti di legge nel campo delle obbligazioni contrattuali¹².

Un'altra norma con un carattere cedevole è contenuta nell'art. 21 in base al quale, in virtù del brocardo *lex specialis derogat lex generali*, viene ammessa l'applicazione «*delle Convenzioni internazionali di cui uno Stato contraente è o sarà parte*» superando così, alla radice, il possibile conflitto tra la Convenzione di Roma e altre Convenzioni di diritto internazionale privato uniforme (per esempio quelle elaborate dalla Conferenza dell'Aja e quelle in materia di trasporto).

Infine, per limitare il rischio di conflitto tra le norme della Convenzione di Roma e quelle di diritto internazionale privato relative ad una categoria particolare di contratti che rientrano nel campo di applicazione della Convenzione che uno Stato contraente volesse adottare – successivamente all'entrata in vigore della Convenzione medesima – è prevista, all'art. 23, una consultazione tra parti

¹² Si tratta dunque di norme contenute in atti comunitari comprese le norme statali di attuazione di quegli atti. VILLANI, *La Convenzione di Roma sulla legge applicabile ai contratti*, 2° ed., Bari, 2000, p.12 ss.