



LA CONVENZIONE DI VIENNA DEL 1980 SULLA VENDITA DI BENI MOBILI (parte I)

di Alessandro Albicini



Vendita internazionale

Nell'ambito delle transazioni internazionali, il contratto di compravendita occupa un ruolo di primaria importanza, rappresentando il modo più semplice attraverso il quale un'impresa italiana può esportare le proprie merci all'estero.

Possiamo considerare un contratto di vendita come internazionale se coinvolge soggetti appartenenti a due sistemi giuridici differenti, in quanto aventi la loro sede d'affari in due paesi distinti.

Conseguenze dirette del fatto che le parti provengono da due stati diversi sono la maggiore complessità del rapporto e la presenza di un maggior numero di variabili all'interno di un contratto di compravendita internazionale rispetto ad un contratto interno.

Infatti, un esportatore italiano che intenda allacciare dei rapporti con dei *partners* stranieri, dovrà tenere ben presenti non solo le evidenti distanze culturali e linguistiche, ma anche quelle dovute all'impatto tra il contratto stipulato e il sistema giuridico straniero.

La centralità assunta nelle transazioni commerciali dal contratto di compravendita e le difficoltà per gli operatori internazionali di muoversi all'interno dei diversi sistemi giuridici hanno sollecitato i vari legislatori nazionali ad avvicinare le differenti discipline della compravendita.

Attraverso la creazione di una normativa uniforme, infatti, agli operatori internazionali viene offerta la possibilità di avvalersi di un unico sistema di regole, facilitando così i rapporti commerciali in un ambito sempre più competitivo.

Nella presente esposizione, che vuole offrire al lettore uno sguardo d'insieme sulla vendita internazionale e sulle soluzioni più comunemente adottate nella prassi commerciale, affronteremo la disciplina unifor-

me offerta dalla Convenzione di Vienna del 1980, rappresentante uno strumento giuridico importantissimo, in grado di regolare i rapporti di compravendita di beni mobili sia all'interno dei paesi più evoluti che di alcune economie emergenti.

Vendita internazionale e Convenzione di Vienna

La **Convenzione di Vienna** dell'11 aprile 1980 **sulla vendita internazionale dei beni mobili** (ratificata dall'Italia con la legge n. 765 dell'11 dicembre 1985 ed entrata in vigore il 1° gennaio 1988) rappresenta uno dei tentativi più significativi di normativa uniforme predisposti dall'**UNCITRAL** (*United Nations Commission on International Trade Law*).

Conosciuta in inglese con il nome di "*Convention on Contracts for the International Sale of Goods*", (in sigla "CISG"), attualmente in vigore in **89 stati**, sia europei (fanno eccezione Regno Unito, Irlanda, Portogallo e Malta) che extraeuropei (per citarne alcuni, tra i più importanti: Argentina, Australia, Brasile, Cina, Messico, Russia, Turchia, USA), la Convenzione di Vienna regola la disciplina della **vendita internazionale**, offrendone una propria definizione.

La Convenzione ha cercato di raggiungere un punto d'equilibrio tra sistemi giuridici diversi (sia di diritto continentale che di matrice anglosassone), al fine di offrire un quadro giuridico universalmente riconosciuto e applicabile alla compravendita internazionale di beni mobili.

La Convenzione di Vienna consta di **101 articoli**, suddivisi in quattro parti che trattano, essenzialmente, delle seguenti materie: la formazione del contratto di compravendita internazionale; diritti e obblighi del venditore e del compratore; rimedi esperibili in caso di inadempimento di una delle parti contraenti.





Argomenti trattati dalla Convenzione di Vienna

- Ambito di applicazione (artt. 1-6)
- Disposizioni generali (artt. 7-13)
- Formazione del contratto (artt. 14-24)
- Vendita di merci (artt. 25-29)
- Obblighi del venditore (art. 30)
- Consegna della merce e rimessa dei documenti (artt. 31-34)
- Conformità della merce e pretese di terzi (artt. 35-44)
- Rimedi per l'inadempimento del venditore (artt. 45-52)
- Obblighi dell'acquirente (art. 53)
- Pagamento del prezzo (artt. 54-59)
- Presa di consegna (art. 60)
- Rimedi per l'inadempimento del compratore (artt. 61-65)
- Trasferimento del rischio (artt. 66-70)
- Inadempimento anticipato e contratti a consegne ripartite (artt. 71-73)
- Risarcimento del danno (artt. 74-77)
- Interessi (art. 78)
- Cause di esonero (artt. 79-80)
- Effetti della risoluzione (artt. 81-84)
- Conservazione delle merci (artt. 85-88)
- Disposizioni finali (artt. 89-101)

Quando si applica la Convenzione di Vienna

Ai fini della Convenzione, la vendita è considerata internazionale:

- a. se le parti che concludono il contratto hanno la loro **sede d'affari in stati diversi** (art. 1), senza che abbia rilievo la nazionalità delle parti, né il carattere civile o commerciale del contratto. Se una parte ha più di una sede d'affari, *“la sede d'affari da prendere in considerazione è quella che è in più stretta relazione con il contratto e la sua esecuzione, avuto riguardo alle circostanze conosciute o contemplate dalle parti”* (art. 10, lett. a.);

- b. nel caso in cui la parte non abbia una sede d'affari, si dovrà fare riferimento alla sua **dimora abituale** (art. 10, lett. b.).

Oltre ai criteri della sede d'affari e della dimora abituale in stati diversi, che sono condizioni necessarie ma non sufficienti, occorre considerare se questi ultimi **abbiano ratificato o no la Convenzione**. Possono a questo proposito darsi tre casi:

- a. le parti hanno la loro sede d'affari in stati diversi e questi hanno entrambi aderito alla Convenzione (art. 1, lett. a.);
- b. le parti, pur avendo la loro sede d'affari in stati diversi non aderenti alla Convenzione, devono sottostare alla legge di uno stato che ha aderito alla Convenzione, in base alle norme di diritto internazionale privato applicabile nel caso specifico (art. 1, lett. b.);
- c. le parti hanno scelto di sottoporre il contratto alla Convenzione, ovvero alla legge di uno stato che ha sottoscritto la Convenzione.

È importante sottolineare che, per gli stati aderenti, la Convenzione di Vienna sostituisce la disciplina interna applicabile alla vendita internazionale di beni mobili.

In ogni caso, le parti possono sempre **escludere l'applicazione** della disciplina uniforme, **derogare** a qualsiasi sua disposizione o modificarne gli effetti (art. 6).

Quando non si applica la Convenzione di Vienna

La disciplina uniforme sulla vendita internazionale non si applica:

- a. se i beni sono stati acquistati per **uso personale**, familiare o domestico (art. 2, lett. a.);
- b. se si tratta di beni acquistati in seguito a pignoramento (o comunque per ordine dell'**autorità giudiziaria**) ovvero per vendita all'asta (art. 2, lett. b. e c.);
- c. se il contratto di compravendita ha per **oggetto** (art. 2, lett. d., e., f.):
 - valori mobiliari, titoli di credito e denaro;
 - navi, imbarcazioni ed aeromobili;
 - energia elettrica.



Distinzione tra appalto e vendita

Anche se non fornisce un'espressa definizione del contratto di compravendita e di quello di appalto, la Convenzione distingue indirettamente queste due fattispecie. La Convenzione non troverà applicazione quando (art. 3) il rapporto ricade nello schema negoziale dell'appalto e, conseguentemente:

- a. nel contratto per la fornitura di merce da fabbricare o produrre è l'**acquirente** che si impegna a fornire una **parte sostanziale del materiale** necessario per la fabbricazione o produzione del bene;
- b. la porzione preponderante dell'obbligazione che grava sulla parte che fornisce il bene consiste in una prestazione di **mano d'opera** o di altri servizi.

Istituti contrattuali non disciplinati dalla Convenzione di Vienna

Occorre evidenziare che la Convenzione non disciplina la **validità del contratto** e delle sue singole clausole (nullità, incapacità, vizi del consenso, ecc.) e gli effetti prodotti dal contratto sulla proprietà delle merci vendute (art. 4).

Il **passaggio della proprietà** rimane, ad esempio, disciplinato dalla legge nazionale applicabile e il con-

tratto di compravendita a cui sia stata apposta la clausola con riserva di proprietà (*retention of title*) andrà valutato alla luce della legge del paese in cui il bene si trova.

Per il venditore italiano, risulterà perciò preferibile sottoporre il proprio contratto alla normativa italiana anche qualora il compratore appartenga ad uno stato contraente; in tal modo, egli potrà fare riferimento ad una normativa a lui familiare e conosciuta per tutte le materie non disciplinate dalla Convenzione.

Conclusioni

Si può, pertanto, dedurre come la disciplina uniforme offerta dalla **Convenzione di Vienna non può essere considerata un testo normativo autosufficiente**, considerato che esso disciplina soltanto la formazione del contratto di vendita e i diritti e gli obblighi del venditore e del compratore (art. 4), compresi i rimedi esperibili in caso di inadempimento di una delle parti.

Alessandro Albicini, Avvocato cassazionista in Bologna, presta la sua attività per aziende nel settore della contrattualistica internazionale e del diritto commerciale-societario; svolge attività di docenza in materia di contrattualistica internazionale per Camere di Commercio e Associazioni di categoria