



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

di Alessandro Albicini



In questo numero di International Trade, entriamo nel vivo delle materie disciplinate dalla Convenzione di Vienna, introdotta con il primo di questa serie di articoli. In particolare, ci soffermeremo sulla conclusione del contratto, che avviene quando le volontà di venditore e compratore si incontrano per dare vita ad un rapporto giuridico qualificato: il contratto di compravendita internazionale.

Formazione del contratto

Un contratto di compravendita internazionale può essere concluso con modalità diverse. Le parti, ad esempio, possono perfezionare il contratto tramite l'invio di una **proposta per iscritto** (lettera, e-mail, fax, fattura proforma) accettata senza riserve oppure tramite la **conferma**, da parte del venditore, **di un ordine** trasmessogli dalla parte acquirente. In ogni caso, non è necessario che il contratto sia concluso per iscritto e la sua conclusione può essere provata con ogni mezzo, anche per testimoni (art. 11).

In base all'art. 14 della Convenzione di Vienna, una proposta contrattuale deve:

- a. essere **indirizzata ad una o più persone determinate** (resta, pertanto, esclusa la cosiddetta offerta al pubblico, che è rivolta a un gruppo indeterminato di persone);
- b. essere sufficientemente **determinata**, ossia deve indicare esattamente l'oggetto del contratto e fornire i criteri necessari per la determinazione del prezzo e della quantità di merce;
- c. indicare l'intenzione della parte proponente di considerare l'accordo **vincolante** in caso di accettazione;
- d. a sua volta, l'eventuale **accettazione** può essere validamente comunicata sia attraverso una **dichiarazione espressa**, sia attraverso **fatti concludenti**, quali ad esempio la presa in consegna della merce da parte dell'acquirente (art. 18).

L'accettazione può considerarsi tale se non contiene **modifiche sostanziali** rispetto alla proposta; di conseguenza, la parte che risponde ad una proposta apportandovi modifiche o integrazioni significative (ad

esempio inerenti il prezzo, le modalità di pagamento, la quantità o qualità dei beni, il luogo e il tempo della consegna, l'estensione della responsabilità del produttore o altre clausole rilevanti) ha, di fatto, formulato una **controproposta** e il contratto non può considerarsi concluso (art. 19).

Secondo la Convenzione, una risposta che non altera significativamente la proposta dell'offerente equivale ad accettazione; tuttavia, l'accordo non si perfeziona se l'offerente dichiara tempestivamente di non volere aderire ai termini del contratto così come modificati dall'altra parte.

In caso di mancata contestazione, i termini del contratto saranno quelli sottoposti alle modifiche, limitazioni o aggiunte apportate dalla parte che ha ricevuto l'offerta iniziale.

Momento di conclusione del contratto

Il contratto è da considerarsi concluso (art. 23 della Convenzione) e, quindi, vincolante per le parti quando una **proposta** (art. 15), seguita da un'**accettazione**, perviene al destinatario.

La risposta si considera pervenuta al destinatario quando viene rivolta a questi oralmente ovvero gli viene consegnata **mediante qualsiasi altro mezzo**, personalmente o presso la sua sede d'affari o il suo recapito postale, ovvero, ove egli non abbia un centro d'affari o recapito postale, presso la sua residenza abituale (art. 24).

La Convenzione esclude espressamente che il **silenzio** o l'**inattività** della controparte equivalgano ad accettazione della proposta (art. 18, comma 1: "*il silenzio o l'inazione, da soli, non possono valere come accettazione*"), a meno che non si tratti di un comportamento che indichi inequivocabilmente il suo assenso.

Revoca dell'offerta e dell'accettazione

Fino a quando un contratto non è concluso, l'offerta formulata dal proponente può essere revocata, se la revoca perviene al destinatario prima che questi abbia inviato la propria accettazione (art. 16, comma 1).





La Convenzione individua in maniera tassativa (art. 16, comma 2) i casi in cui **l'offerente non può revocare la sua proposta**:

- a) quando l'offerta indica il suo carattere **irrevocabile**, attraverso la fissazione di un termine determinato per l'accettazione o in qualsiasi altro modo;
- b) quando il destinatario aveva ragionevolmente fatto **affidamento** sul carattere irrevocabile dell'offerta ed aveva agito di conseguenza.

Simmetricamente, l'altra parte può revocare la propria accettazione se questa perviene al proponente prima o contemporaneamente alla sua stessa accettazione (art. 22).

Esaminiamo i casi in cui l'inadempimento può considerarsi essenziale e quelli in cui non può considerarsi essenziale.

Inadempimento essenziale

È possibile sciogliere il vincolo assunto con il contratto quando una delle parti dia luogo a un inadempimento essenziale della sua obbligazione.

L'inadempimento può ritenersi essenziale (art. 25) e, quindi, giustificare una **richiesta di risoluzione del contratto** se cagiona all'altra parte un **pregiudizio** tale da privarla sostanzialmente di ciò che aveva diritto ad attendersi dal contratto. In questo senso, la mancata consegna della merce o la consegna di una merce completamente difettosa rappresentano sempre un inadempimento essenziale.

Inadempimento non essenziale

L'inadempimento, al contrario, è considerato non essenziale se:

- a) i difetti presenti sono tali da rendere comunque i **beni conformi all'uso** a cui sono destinati o non escludono un'utilizzazione alternativa (compresa, al limite, una rivendita a terzi ad un prezzo più basso);
- b) la parte inadempiente o una persona nella medesima situazione non poteva ragionevolmente **prevedere il pregiudizio**. Ad esempio, un ritardo nella consegna da parte del venditore può considerarsi essenziale solo se questi è nelle condizioni di poter riconoscere l'importanza del termine di consegna, perché espressamente richiesto dal compratore.

Con riferimento al **ritardo nella consegna**, ricordiamo che l'art. 49, comma 2 consente al compratore di fissare al venditore un **termine supplementare**, allo scadere del quale la risoluzione del contratto può essere richiesta dal compratore.

Tornando al concetto di inadempimento essenziale, è doveroso rivelare come l'art. 25 rimette in definitiva alla giurisprudenza dei singoli stati il compito di dare concreto "riempimento" ai canoni interpretativi.

La Convenzione di Vienna recepisce la condizione della **forza maggiore** come causa che **esclude l'inadempimento**: *"una parte non è responsabile dell'inadempimento di uno qualsiasi dei suoi obblighi se prova che tale inadempimento è dovuta ad un impedimento indipendente dalla sua volontà e che non ci si poteva ragionevolmente attendere che essa lo prendesse in considerazione al momento della conclusione del contratto, che lo prevedesse o lo superasse, o che ne prevedesse o ne superasse le conseguenze"* (art. 79, comma 1).

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.