

**Messaggio
concernente la Convenzione di Vienna sui contratti
di compravendita internazionale di merci**

dell'11 gennaio 1989

Onorevoli presidenti e consiglieri,

Vi presentiamo, con il presente messaggio, il disegno di decreto federale concernente la ratificazione della Convenzione delle Nazioni Unite sui contratti di compravendita internazionale di merci, conclusa a Vienna l'11 aprile 1980.

Gradite, onorevoli presidenti e consiglieri, l'espressione della nostra alta considerazione.

11 gennaio 1989

In nome del Consiglio federale svizzero:

Il presidente della Confederazione, Delamuraz

Il cancelliere della Confederazione, Buser



Compendio

Nella nostra economia è in costante aumento il numero dei contratti di compravendita con un elemento internazionale. Oltre ai numerosi vantaggi, il commercio transfrontaliero di merci solleva però anche alcuni problemi. In effetti, a seconda delle contingenze, non è sempre facile sapere a quale ordinamento giuridico sottostanno tali scambi.

Gli sforzi d'unificazione delle regole sulla compravendita internazionale di merci sono già antichi. Il tema è stato trattato scientificamente una prima volta all'inizio degli anni Trenta dall'Istituto internazionale per l'unificazione del diritto privato a Roma (UNIDROIT). Questo primo tentativo sfociò nella creazione delle leggi uniformi dell'Aia, nel 1964, sulla compravendita, ma il successo non fu quello atteso. La Commissione delle Nazioni Unite per il diritto commerciale internazionale (CNUDCI; United Nations Commission on International Trade Law, UNCITRAL) riprese quindi, verso la fine degli anni Sessanta, lo studio della questione. Dopo lunghi lavori preparatori sulla base delle leggi uniformi dell'Aia, l'11 aprile 1980 fu adottata la Convenzione sui contratti di compravendita internazionale di merci, nel corso di una conferenza diplomatica tenutasi a Vienna. Questa convenzione è stata accolta positivamente in numerosi Paesi, il che permette di pensare che essa avrà un vasto campo d'applicazione. A tutt'oggi, 21 Stati l'hanno firmata. Diciassette Stati l'hanno già ratificata sicché essa ha potuto entrare in vigore il 1° gennaio 1988. Il grande interesse che la Convenzione ha suscitato negli ambienti commerciali e scientifici svizzeri e internazionali induce il Consiglio federale a proporne la ratifica all'Assemblea federale.

1 Parte generale

11 Situazione iniziale

In presenza di un contratto di compravendita di carattere internazionale, si pone in primo luogo la questione a sapere a quale ordinamento giuridico soggiaccia tale contratto. In Svizzera, la risposta è data dalla Convenzione dell'Aia del 15 giugno 1955 concernente la legge applicabile ai contratti di compravendita a carattere internazionale di cose mobili corporee (RS 0.221.211.4).

Descriviamo brevemente il campo d'applicazione della Convenzione dell'Aia del 1955. Si tratta di una convenzione multilaterale di validità erga omnes e provvista di carattere di legge uniforme. Questo significa che, entro i limiti del campo d'applicazione materiale, la convenzione non lascia spazio alcuno alle regole nazionali sui conflitti di legge e che le sue disposizioni sono applicabili anche allorquando il diritto designato non è quello di uno Stato contraente. Il campo d'applicazione materiale della Convenzione dell'Aia è limitato per diversi aspetti.

La Convenzione dell'Aia si limita a designare il diritto applicabile ai contratti di compravendita di cose mobili corporee. Essa non si applica alle compravendite di titoli di credito, di navi, battelli o aeromobili registrati, alle vendite ordinate dall'autorità giudiziaria o per pignoramento (art. 1 cpv. 2). I contratti di fornitura di cose mobili corporee da fabbricare o da produrre sono parificate alle compravendite, sempre che la parte che si obbliga alla consegna debba procurarsi le materie prime necessarie alla fabbricazione o alla produzione (art. 1 cpv. 3). La Convenzione non si applica alla capacità delle parti e alla forma del contratto. Essa esclude inoltre dal suo campo d'applicazione il trasferimento della proprietà e gli effetti della compravendita nei confronti dei terzi (art. 5).

Se l'oggetto della compravendita non entra nel campo d'applicazione della Convenzione, o se questa non permette di rispondere a una questione, per la definizione del diritto applicabile sono determinanti le norme di conflitto sviluppate dalla prassi, vale a dire attualmente le disposizioni pertinenti della legge federale del 18 dicembre 1987 sul diritto internazionale privato (LDIP, RS 291). Giusta l'articolo 116 LDIP, il contratto è regolato in primo luogo dal diritto scelto dalle parti (connessione soggettiva). Se le parti non hanno scelto il diritto applicabile, il contratto è regolato dal diritto dello Stato con il quale è più strettamente connesso (art. 117 LDIP; connessione obiettiva). È la prestazione caratteristica di ogni contratto a determinare tali vincoli. Per quanto concerne i contratti di alienazione, nei quali il venditore fornisce la prestazione caratteristica consegnando la cosa venduta al compratore, occorre in principio riferirsi al diritto della dimora abituale del venditore (art. 117 cpv. 3 lett. a LDIP).

La Convenzione dell'Aia del 1955 contiene gli stessi principi. In caso di mancata scelta del diritto applicabile, essa sottopone il contratto di compravendita al diritto dello Stato nel quale l'acquirente ha la sua dimora abituale. La Convenzione prevede tuttavia un'eccezione generale a favore del diritto del compratore per i contratti conclusi nello Stato dell'acquirente.

Una volta risolta la questione del diritto applicabile occorre, in un passo ulteriore, risolvere i problemi controversi secondo l'ordinamento giuridico che è stato dichiarato applicabile. Per le parti del contratto di compravendita e, in caso di conflitto, per il giudice adito, risulta una situazione difficile da prevedere. Spesso le parti non sceglieranno il diritto applicabile poiché esse non intendono sollevare tale questione nel corso delle trattative per la conclusione del contratto. Spesso, esse non pensano a eleggere il diritto applicabile perché sperano che le loro relazioni contrattuali avranno uno svolgimento armonioso. In simili casi occorre quindi determinare il diritto applicabile ricorrendo alle norme sui conflitti di legge per poi, sulla base dell'ordinamento nazionale così definito, rispondere alle questioni inevase. La Convenzione di Vienna, per contro, contiene le regole materiali determinanti per certe parti importanti del diritto che regge la compravendita.

La Svizzera non aveva a suo tempo ratificato le leggi uniformi dell'Aia del 1964 sulla vendita, ossia la legge uniforme sulla compravendita internazionale delle cose mobiliari corporee (LUCI) e la legge uniforme sulla conclusione dei contratti di compravendita internazionale delle cose mobili corporee (LUCC). La Convenzione di Vienna del 1980 sui contratti di compravendita che vi proponiamo di ratificare offre al nostro Paese la possibilità di partecipare sin dall'inizio a un ordinamento giuridico internazionale in questo campo.

12 **Genesi della Convenzione di Vienna sui contratti di compravendita**

Durante decenni, gli ambienti commerciali hanno sognato di una «lex mercatoria» universalmente applicabile. Sforzi concreti per l'unificazione del diritto della compravendita furono tuttavia intrapresi soltanto agli inizi degli anni Trenta. Per ricordare gli sforzi più importanti in tale settore menzioniamo i lavori dell'Istituto internazionale di Roma per l'unificazione del diritto privato (UNIDROIT), come pure le leggi uniformi dell'Aia sulla compravendita. In considerazione dell'importanza e dell'indirizzo conferito da questi lavori alla presente Convenzione della CNUDCI, appare giustificato fornire una breve descrizione della sua genesi.

121 **UNIDROIT**

In seguito a lunghi lavori preparatori, l'unificazione del diritto materiale sulla cambiale e sul vaglia cambiario sfociò nelle convenzioni di Ginevra del 1930 e del 1931; la Società delle Nazioni si interessò allora all'unificazione del diritto relativo alla compravendita. L'Istituto UNIDROIT di Roma fu incaricato dei lavori preparatori. Il grande giurista tedesco Ernst Rabel vi ebbe un ruolo determinante. L'opera di diritto comparato sulla compravendita delle merci, attuata con i collaboratori dell'Istituto Kaiser Wilhelm di Berlino, servì da base scientifica per i lavori. Giuristi rinomati provenienti da Gran Bretagna, Francia, Italia, Germania, Paesi Scandinavi e Svizzera parteciparono alle discussioni in seno all'UNIDROIT. Nel 1935, il comitato di direzione dell'Istituto

adottò un progetto di legge uniforme sulla compravendita internazionale di merci che presentò alla Società delle Nazioni. Ernst Rabel stesso qualificò tale progetto come «pietra miliare per l'evoluzione del diritto privato e del diritto internazionale», in ragione non tanto delle singole soluzioni adottate, quanto piuttosto del fatto che, per la prima volta, fosse stata iniziata, sfociando in un risultato concreto, una discussione approfondita di diritto comparato. La Società delle Nazioni inviò il progetto del 1935 in consultazione ai diversi governi. Il progetto fu in seguito rivisto sulla base delle osservazioni fatte («progetto di Roma» del 1939). Allorquando l'UNIDROIT riprese i lavori alla fine degli anni Quaranta dopo l'interruzione dovuta agli eventi bellici, l'unificazione del diritto della compravendita era ancora sempre in testa all'attività dell'Istituto. I lavori della Commissione sul diritto della compravendita che ebbero luogo nel 1950 sfociarono nella constatazione che il «progetto di Roma» non doveva subire alcuna modificazione fondamentale, nonostante le nuove leggi nazionali entrate in vigore nel frattempo.

122 Il diritto uniforme dell'Aia sulla compravendita

Il governo dei Paesi Bassi convocò nel 1951 una conferenza diplomatica. Il secondo progetto UNIDROIT del 1939 servì da base alle discussioni relative a una legge uniforme sui contratti di compravendita. 20 Stati europei presero parte a questa Conferenza che adottò i tratti essenziali del «progetto di Roma». Le uniche modificazioni risultarono dalla presa in considerazione adeguata degli usi commerciali instaurati dopo la guerra. Un gruppo di lavoro, istituito dalla Conferenza diplomatica, presentò nel 1956 una versione riveduta del progetto. Le osservazioni dei diversi Stati portarono a una nuova revisione che, nel 1963, sfociò in un progetto accompagnato da un rapporto esplicativo.

Nel corso delle discussioni del 1956, i 21 Stati decisero di proseguire anche con i lavori dell'UNIDROIT sull'unificazione del diritto concernente la conclusione di contratti di compravendita. Tali lavori avevano avuto nel 1936 una conclusione provvisoria, tuttavia con un progetto poco promettente. Fu quindi compito dell'UNIDROIT di tornare a studiare i problemi relativi alla conclusione dei contratti. Benché ci si limitasse alla conclusione di contratti internazionali di compravendita, le disposizioni dovevano restare separate e costituire un complemento alla legge uniforme sulla compravendita. Un progetto UNIDROIT relativo a tali questioni fu presentato nel 1958, accompagnato da un rapporto esplicativo.

Nella primavera del 1964, il governo dei Paesi Bassi invitò a una nuova conferenza diplomatica alla quale presero parte 28 Stati. Il 25 aprile 1964 la conferenza terminò i suoi lavori licenziando le due leggi uniformi: la legge uniforme sulla compravendita internazionale di cose mobili corporee (LUCI) e la legge uniforme sulla conclusione di contratti di compravendita internazionale di cose mobili corporee (LUCC).

Le speranze riposte nelle leggi uniformi dell'Aia sulla compravendita furono tuttavia deluse. La cerchia degli Stati contraenti era e rimase ridotta. Soltanto nove Stati (Belgio, Gambia, Repubblica federale di Germania, Gran Bretagna,

Israele, Italia, Lussemburgo, Paesi Bassi e San Marino) ratificarono le due convenzioni. I motivi dell'insuccesso delle leggi uniformi dell'Aia sulla compravendita sono numerosi. Si cita il numero ridotto di partecipanti, limitati all'Europa e, di conseguenza, il giudizio negativo dei Paesi in via di sviluppo e dei Paesi a economia di Stato su queste leggi uniformi.

123 CNUDCI

L'idea di un diritto sulla compravendita applicabile nel mondo intero non fu tuttavia accantonata con il fallimento delle leggi uniformi dell'Aia sulla compravendita. Nel 1967, l'Assemblea generale delle Nazioni Unite istituì la Commissione per il diritto commerciale internazionale (CNUDCI) che tornò ad applicarsi allo studio dell'unificazione del diritto sulla compravendita, questa volta tuttavia con una partecipazione di rappresentanti di tutte le parti del mondo.

I lavori della CNUDCI si fondarono da un canto sull'opera di Ernst Rabel e dell'UNIDROIT e, d'altro canto, sulle leggi uniformi dell'Aia concernenti la compravendita. Essi tennero inoltre conto dell'Uniform Commercial Code (UCC) degli Stati Uniti d'America e dei principi del diritto di compravendita contenuti nelle diverse condizioni uniformi del Consiglio per il reciproco aiuto commerciale (COMECON). Basandosi su questi modelli, il gruppo di lavoro della CNUDCI presentò nel mese di gennaio del 1976 un primo progetto («progetto di Ginevra») che, con determinate modificazioni, fu approvato in occasione della decima conferenza annuale della CNUDCI, svoltasi a Vienna nel 1977 («progetto di Vienna»). Un terzo progetto, corretto ancora una volta e adottato dall'undecima conferenza annuale a Nuova York («progetto di Nuova York») fu sottoposto agli Stati in consultazione. Questo progetto servì da base di discussione per la Conferenza diplomatica che si svolse a Vienna a partire dal 10 marzo 1980, alla quale parteciparono oltre sessanta Stati: Argentina, Australia, Austria, Belgio, Repubblica socialista di Bielorussia, Birmania, Bolivia, Brasile, Bulgaria, Canada, Cecoslovacchia, Cile, Cina, Cipro, Colombia, Repubblica di Corea, Costa Rica, Danimarca, Egitto, Ecuador, Filippine, Finlandia, Francia, Ghana, Giappone, Gran Bretagna, Grecia, India, Irak, Iran, Irlanda, Israele, Jugoslavia, Kenya, Libia, Lussemburgo, Messico, Nigeria, Norvegia, Paesi Bassi, Pakistan, Perù, Polonia, Portogallo, Repubblica democratica tedesca, Repubblica federale di Germania, Romania, Singapore, Spagna, Stati Uniti, Svezia, Svizzera, Thailandia, Tunisia, Turchia, Repubblica socialista sovietica d'Ucraina, Ungheria, URSS, Uruguay e Zaire. Il Venezuela, come pure diverse organizzazioni intergovernative, erano rappresentati da osservatori: Banca mondiale, Ufficio centrale per i collegamenti ferroviari internazionali, Consiglio d'Europa, CE, Conferenza dell'Aia per il diritto internazionale privato, UNIDROIT, Banca per i regolamenti internazionali e Camera internazionale di commercio.

In occasione del voto finale, 42 Stati si pronunciarono in favore della Convenzione. Vi furono 10 astensioni. L'atto finale con la Convenzione sui contratti di compravendita internazionale fu firmato l'11 aprile 1980.

La Convenzione è redatta e firmata in lingua araba, francese, inglese, spagnola e russa. Nel gennaio del 1982, in occasione di una riunione ad hoc, Austria, Repubblica democratica tedesca, Repubblica federale di Germania e Svizzera stesero una traduzione tedesca comune.

13 **Struttura e contenuto della Convenzione di Vienna**

La Convenzione di Vienna sulla compravendita internazionale di merci è suddivisa in quattro parti. La prima parte contiene prescrizioni sul campo d'applicazione, come pure le disposizioni generali (art. 1-13), la seconda parte le divisioni relative alla conclusione dei contratti di compravendita (art. 14-24), e la terza parte presenta le disposizioni sul contenuto dei contratti di compravendita (art. 25-88). La quarta parte (art. 89-101) contiene le tradizionali disposizioni finali.

131 **Prima parte** (art. 1-13)

Il campo d'applicazione della Convenzione è retto dagli articoli 1 a 6. In un primo tempo, essa si applica ai contratti di compravendita di merci tra parti che hanno la stabile organizzazione in Stati contraenti diversi (art. 1 cpv. 1 lett. a). In un secondo tempo, la Convenzione si applica anche se il diritto internazionale privato del giudice adito porta all'applicazione della legge di uno Stato contraente (art. 1 cpv. 1 lett. b). In questa seconda ipotesi, la Convenzione è quindi applicabile anche se soltanto una delle parti e persino nessuna delle due ha stabile organizzazione in uno Stato contraente. Basta che la *lex fori* indichi applicabile il diritto di uno Stato contraente. Occorre inoltre rilevare che in merito all'applicabilità della Convenzione né la cittadinanza delle parti, né il carattere civile o commerciale delle parti sono determinanti (art. 1 cpv. 3): basta che le parti conoscano la componente internazionale del contratto (art. 1 cpv. 2).

Il campo d'applicazione materiale della Convenzione di Vienna è limitato per più d'un aspetto. Essa regge unicamente la conclusione dei contratti di compravendita e i diritti e gli obblighi risultanti per il compratore e il venditore (art. 4). Altri problemi, quali la validità del contratto, i vizi di volontà e il trasferimento di proprietà sono stati esclusi dal campo d'applicazione. In effetti i diversi ordinamenti giuridici danno soluzioni troppo diversificate a tali questioni per attendersi d'ottenere una regola uniforme. Sono inoltre esclusi i contratti di compravendita di determinati oggetti: beni d'uso personale, cartevalori, navi, elettricità. Incanti e realizzi nel quadro di vendite forzate o di altri atti d'autorità di giustizia non cadono nel campo d'applicazione della Convenzione (art. 2). L'articolo 3 definisce i limiti per rapporto ai contratti di fornitura di merci e ai contratti di lavoro.

La prima parte contiene pure le disposizioni generali relative all'interpretazione della Convenzione, all'accantonamento delle lacune, all'interpretazione delle dichiarazioni di volontà, agli usi commerciali e alla forma dei contratti (art. 7-13).

132 **Seconda parte** (art. 14-24)

Questa parte disciplina la conclusione del contratto di compravendita. Nelle linee essenziali essa segue la legge uniforme dell'Aia sulla conclusione dei contratti di compravendita internazionale delle cose mobili corporee. In particolare s'è mantenuta la concezione, tradizionale in materia di conclusione dei contratti di compravendita, dell'offerta e dell'accettazione.

Ai termini della Convenzione, un'offerta dev'essere sufficientemente precisa e indicare la volontà del suo autore di essere vincolato in caso d'accettazione (art. 14). La questione a sapere se il prezzo debba essere precisato è rimasta a lungo controversa. Nel senso di un compromesso ci si accordò in modo tale che ove manchi l'indicazione del prezzo, sarà data una presunzione in favore del prezzo usuale. L'accettazione deve, quanto al contenuto, ricoprire l'offerta e non può contenere riserve, complementi o limitazioni. Questo principio è precisato nel senso che un'accettazione che differisce dall'offerta senza alterarla sostanzialmente crea ciò nonostante il contratto, a meno che l'autore dell'offerta non rilevi immediatamente la carenza di concordanza (art. 19).

Giusta la Convenzione, il contratto è concluso al momento nel quale l'offerta prende effetto (art. 23). Per quanto concerne la conclusione del contratto fra assenti, questo è il momento nel quale l'accettazione perviene all'autore dell'offerta (art. 24).

133 **Terza parte** (art. 25-88)

La terza parte è la più ponderosa della Convenzione ed è suddivisa in cinque capitoli.

Il primo capitolo (art. 25-29) contiene alcune disposizioni generali. Esso definisce in particolare la nozione, importante per la Convenzione, della violazione rilevante della Convenzione.

Il secondo capitolo regola gli obblighi del venditore (art. 30-44) e il terzo capitolo gli obblighi della controparte, il compratore (art. 53-66). Il venditore ha l'obbligo di fornire la merce e, se del caso, di rimettere i documenti (art. 31-34). Esso deve fornire le merci in stato conforme al contratto e libere da diritti e pretese che potrebbero far valere terzi (art. 35-44). In maniera sinallagmatica, il compratore è obbligato a pagare il prezzo e ad accettare la merce (art. 53-60). L'obbligo di fornire del venditore è precisato anche per quanto concerne luogo e momento della fornitura. La Convenzione tratta inoltre della responsabilità del venditore per eventuali difetti e carenze legali della cosa. Infine, essa fissa le regole secondo le quali il compratore deve agire per censurare le manchevolezze. Il terzo capitolo, che contiene gli obblighi del compratore, regola in maniera analoga i rimedi di diritto di cui dispone il venditore per far valere i propri diritti.

Il quarto capitolo (art. 66-70) tratta del trapasso dei rischi. Contrariamente a quanto previsto dall'articolo 185 del Codice delle obbligazioni (CO), gli utili e

i rischi non passano al compratore già con la conclusione del contratto, ma di principio soltanto con l'adempimento dal venditore. La Convenzione contiene anche norme più differenziate per il trapasso dei rischi nel caso di vendita a distanza e di vendita di merci che si trovano in corso di trasporto su terra o acqua. Il quinto capitolo, infine, contiene, negli articoli 71-88, disposizioni comuni sugli obblighi del venditore e del compratore. Vi troviamo in particolare le disposizioni sulla risoluzione anticipata dei contratti (art. 71 e 72), la risoluzione dei contratti a forniture successive (art. 73), il calcolo del risarcimento (art. 74-77), la liberazione (art. 79), gli effetti dello scioglimento (art. 81-84) e la conservazione delle merci in caso di rifiuto d'accettazione risp. di merci contestate (art. 85-88).

134 Quarta parte (art. 89-101)

Nelle disposizioni finali sono regolate la ratificazione, l'entrata in vigore e la denuncia della Convenzione. Vi sono disciplinati anche il rapporto tra la Convenzione e le leggi uniformi dell'Aia sulla compravendita e le riserve possibili. Così, ogni Stato contraente può dichiarare di accettare soltanto la seconda (conclusione del contratto, art. 14-24) o la terza (contenuto del contratto, art. 25-88) parte della Convenzione (art. 92). Un'ulteriore possibilità di riserva (art. 95) concerne la disposizione d'applicazione dell'articolo 1 capoverso 1 lettera b secondo la quale la Convenzione trova applicazione anche se il diritto internazionale privato del giudice adito porta all'applicazione della Convenzione; ogni Stato contraente può dichiarare di non essere vincolato da tale disposizione sull'applicazione.

14 Risultati della procedura di consultazione

141 Compendio

Con lettera del 17 novembre 1982, l'Ufficio federale di giustizia aveva invitato alla consultazione sulla Convenzione di Vienna sul diritto dei contratti di compravendita le facoltà di diritto delle Università svizzere, associazioni dell'economia privata e l'Istituto svizzero di diritto comparato.

Le risposte erano pervenute entro il mese di settembre del 1983. Tuttavia non tutte le istanze invitate hanno risposto alla procedura di consultazione.

142 In generale

Le risposte ricevute divergono tra loro per quanto concerne importanza e contenuto. Mentre la metà delle risposte sono brevi e restano sulle generalità, le altre analizzano la Convenzione, per lo più procedendo capitolo per capitolo.

Ad eccezione della Federazione svizzera degli avvocati, della Federazione dell'industria orologiera svizzera e di un'azienda non identificata, gli enti consultati si sono in generale espressi tutti a favore dell'adesione della Svizzera alla

Convenzione di Vienna sui contratti di compravendita. I pareri espressi vanno dall'accettazione senza riserve dell'adesione (UFEE, Università di Berna, VSIG, SSIC, SSCM), passando per forme più ponderate (Vorort, Pool svizzero dell'automazione, Camere zurighese e bernese di commercio, USAM), fino alla constatazione che la questione di un'eventuale adesione della Svizzera è di pura natura politica ed economica (Università di Losanna).

Le tre opinioni negative non lo sono categoricamente. L'industria orologiera è dell'avviso che un'adesione «au stade actuel» non sia interessante per la Svizzera, mentre l'azienda non identificata, che pure rileva il carattere politico di un'eventuale decisione d'aderire, riconosce che la Convenzione, pur criticata, può essere utile in occasione di transazioni con Stati a economia statale e con i Paesi in via di sviluppo. La Federazione svizzera degli avvocati critica la qualità redazionale insufficiente della Convenzione, ma si pronuncia tuttavia per l'adesione della Svizzera nel caso la Convenzione venga ratificata dai nostri maggiori partner commerciali (Paesi della CE, USA, Giappone).

Quasi tutti gli organismi consultati deplorano lo stile laborioso della Convenzione che ne complicherà di molto l'applicazione. A più riprese si fanno rimarcare disposizioni contraddittorie o di difficile comprensione (ad es. art. 15 cpv. 2 in relazione all'art. 16 cpv. 2 lett. a; art. 35 cpv. 2 lett. b).

Riassumendo si può tuttavia rilevare che la Convenzione sui contratti di compravendita è stata complessivamente bene accolta.

143 Campo d'applicazione e disposizioni generali

L'Università di Losanna osserva che il titolo della Convenzione è troppo ampio. In effetti la Convenzione si limita alla conclusione del contratto e ai diritti e agli obblighi che ne conseguono per venditore e compratore. Estese parti del diritto sulla compravendita (trasferimento di proprietà, validità del contratto, vizi della volontà) sono lasciate agli ordinamenti giuridici nazionali (cfr. art. 4). Il Pool svizzero dell'automazione teme che questa regolamentazione materialmente limitata crei pratiche giuridiche troppo divergenti. L'USAM e la Camera bernese di commercio menzionano questo campo d'applicazione limitato della Convenzione, ma non esprimono giudizi di valore. Gli altri organismi deplorano complessivamente la limitazione del campo d'applicazione, in particolare in relazione al contratto d'opera. L'Università di Losanna, come anche l'azienda rimasta anonima, si è occupata dei limiti fissati dagli articoli 2 e 3. Essa fa osservare i problemi che saranno creati dal criterio della parte preponderante di lavori o di altri servizi per una delimitazione precisa tra contratto di compravendita e contratto d'opera.

La Federazione svizzera degli avvocati auspica che si utilizzi la facoltà di fare una riserva ai sensi dell'articolo 95. Si eviterà così l'applicazione dell'articolo 1 capoverso 1 lettera b giusta il quale la Convenzione è valida anche per i contratti di compravendita fra parti aventi stabile organizzazione in Stati diversi allorquando le regole del diritto internazionale privato portano all'applicazione della legge di uno Stato contraente. La Camera bernese di commercio si chiede da parte sua se tale campo d'applicazione più ristretto non sia da preferire,

mentre l'Università di Berna lascia la questione esplicitamente senza risposta. L'Università di Losanna fa rilevare che non si potrà, se del caso, controllare in uno Stato non contraente l'applicazione della Convenzione da parte dei tribunali superiori. Soltanto il VSN reputa positiva questa regola. Esplicitamente è giudicato benvenuto l'articolo 6 (opting out). La Federazione svizzera degli avvocati ritiene persino che questa regola costituisca il principio «sacramental» della Convenzione e considera l'articolo 6 uno dei soli punti positivi della Convenzione. Soltanto la Federazione dell'industria orologiera svizzera emette riserve e ritiene la formulazione troppo poco precisa. Mentre il Pool svizzero dell'automazione approva l'articolo 9 (effetto vincolante degli usi commerciali), l'USAM fa rimarcare che non si potrà pretendere dalle piccole aziende che esse abbiano a conoscere tutti gli usi commerciali. L'assunzione degli usi commerciali è però ritenuto un progresso (Camera zurighese di commercio, VSM, Vorort).

144 Conclusione del contratto

A proposito di questo capitolo sono state fatte poche osservazioni. Mancano del tutto opposizioni fondamentali, certo perché – come rileva l'Università di Berna – le disposizioni della Convenzione corrispondono nell'insieme ai principi vigenti in Svizzera. Le poche indicazioni concernono soltanto singoli punti, ma sono spesso diametralmente opposte. L'Università di Berna rileva in particolare il carattere vincolante dell'offerta (art. 16), che sottolinea come un grande progresso per il commercio con i Paesi anglofoni. L'Università di Losanna, da parte sua, ritiene l'articolo 16 una concessione non molto felice al sistema giuridico anglo-americano. La Camera zurighese di commercio si limita a un'ampia presentazione delle diversità per rapporto al nostro CO, senza tuttavia emettere pareri di valutazione. Il VSM ritiene le divergenze esistenti con il CO (gli art. 16, 18, 20 per esempio) favorevoli per il commercio internazionale, mentre il SCCI giudica le disposizioni citate come «incompatibili» con il nostro ordinamento giuridico. In particolare l'articolo 14 capoverso 1, oggetto di lunghe discussioni durante l'elaborazione della Convenzione, è qualificato come poco felice.

145 Compravendita di merci

Questo capitolo non ha suscitato punti di vista che abbiano un nesso in comune o valutazioni globali. L'Università di Berna parla dei principi basati sulla tradizione del diritto romano, sanciti dalla convenzione, ai quali vengono ad aggiungersi mezzi di risarcimento raccolti nella tradizione giuridica anglofona, offerti cumulativamente con quelli praticati in Europa continentale; le spiegazioni sono tuttavia poco differenziate. Le altre risposte si limitano a rilevare vantaggi e inconvenienti dell'una o dell'altra regolamentazione. Una descrizione concisa dei pareri emessi si urterebbe alla complessità della materia. Rileveremo quindi soltanto alcuni punti.

La nozione di violazione essenziale del contratto (art. 25) è stata molto discussa durante l'elaborazione della Convenzione. Soltanto quattro critiche sono state

emesse a tal proposito, in compenso tra loro contraddittorie. La Federazione degli avvocati svizzeri ritiene la nozione di violazione essenziale della Convenzione un progresso per rapporto all'ordinamento legislativo attuale; anche il VSM condivide questo parere sull'articolo 25. Il Pool svizzero dell'automazione, per contro, vi vede la fonte di una giurisprudenza troppo diversificata e, di conseguenza, una mancanza di chiarezza; la SCCI teme difficoltà e censura la disposizione come chiaro svantaggio per la parte fedele al contratto.

A proposito degli obblighi del venditore - fornitura della merce in uno Stato conforme al contratto e consegna dei documenti concernenti la merce (art. 30-44) - sono state fatte poche osservazioni (da parte della SCCI concernenti la traduzione tedesca inesatta dell'art. 34 e carente chiarezza dell'art. 35). Per quanto concerne gli obblighi del compratore (art. 53-66), il VSM è del parere che la definizione normativa dell'obbligo del compratore di accettare la merce costituisca un miglioramento per rapporto al nostro ordinamento giuridico, mentre la Camera zurighese di commercio fa rilevare che tale obbligo non può, in determinate circostanze, venire imposto.

Le disposizioni che regolano la garanzia contro i difetti della cosa e le carenze legali sono in generale recepite come soddisfacenti. Quasi tutti gli organismi consultati sottolineano - in parte rigettandolo, in parte criticandolo - l'assetto del ricorso in garanzia per i vizi della cosa.

I rimedi di diritto di cui dispongono le parti in caso di violazione del contratto non danno luogo ad alcuna opposizione di principio. Delle undici risposte che menzionano la regolamentazione del trapasso del rischio, diversa da quella dell'articolo 185 CO (cfr. art. 66-70), sei la giudicano positiva e tre si astengono da qualsiasi giudizio di valore. Soltanto la SCCI e USAM ritengono cattiva la soluzione proposta dalle Nazioni Unite.

Le disposizioni sul risarcimento (art. 74-77) sono invece valutate unanimemente come positive.

146 Disposizioni finali

Nella misura in cui sono state fatte osservazioni a proposito delle possibilità di fare riserve (art. 92-96), esse sono quasi concordanti. Si auspica che la Svizzera ratifichi la Convenzione di Vienna senza fare riserve. La Federazione svizzera degli avvocati e la SCCI ritengono tuttavia che sarebbe buona cosa fare uso della riserva dell'articolo 95 (esclusione dell'art. 1 cpv. 1 lett. b), mentre la Camera bernese di commercio pensa che una siffatta riserva dovrebbe almeno dar luogo a una discussione.

Tutte le risposte sottolineano l'eminente importanza pratica della Convenzione di Vienna e plaudono agli sforzi della CNUDCI. Soltanto la Federazione svizzera degli avvocati sembra ritenere che le carenze della presente Convenzione siano più importanti dei vantaggi di un diritto unificato sulla compravendita.

- 2** **Parte speciale**
- 21** **Campo d'applicazione e disposizioni generali**
- 211** **Campo d'applicazione**
(art. 1-6)

Il capitolo I (art. 1-6) comprende le disposizioni sul campo d'applicazione personale, territoriale e materiale della Convenzione. Questo capitolo descrive contemporaneamente l'estensione della Convenzione, vale a dire che precisa le questioni alle quali risponde la Convenzione in relazione alla compravendita di merci. Le prescrizioni relative al campo d'applicazione temporale figurano tra le disposizioni finali (art. 100, 101). Il campo d'applicazione della Convenzione è limitato per più d'un aspetto e deve quindi essere esaminato accuratamente.

211.1 Campo d'applicazione personale

In merito all'applicazione della Convenzione è determinante non la diversa cittadinanza delle parti, bensì il fatto che abbiano stabile organizzazione in Paesi diversi (art. 1 cpv. 3). Occorre tuttavia che le parti contraenti siano coscienti del fatto della stabile organizzazione in Stati diversi; il carattere internazionale del contratto deve risultare dal contratto stesso, dalle relazioni d'affari anteriori tra le parti, dalle trattative o dalle informazioni fornite alla conclusione del contratto (art. 1 cpv. 2). Questa enumerazione è esaustiva ed a un tempo alternativa. Basta che le parti possano dedurre il carattere internazionale del contratto da una soltanto delle circostanze menzionate. Problemi complicati di delimitazione non dovrebbero esservene, considerando che da un canto il contratto e dall'altro le relazioni d'affari anteriori tra le parti portano a risultati diversi. In simili casi occorrerà interpretare le dichiarazioni e il comportamento delle parti conformemente all'articolo 8 e concludere se le parti, alla conclusione del contratto, siano state coscienti della natura transfrontaliera della compravendita di merci. La Convenzione di Vienna può ad esempio applicarsi anche a un contratto di compravendita tra cittadini svizzeri, sempre che domiciliati in Paesi diversi. Se una parte non ha stabile organizzazione, fa stato la dimora abituale (art. 10 cpv. 2).

Per tenere conto degli ordinamenti giuridici che conoscono regole speciali applicabili ai commercianti, la Convenzione prevede che la qualità di commerciante o il carattere del contratto, civile o commerciale, sono irrilevanti (art. 1 cpv. 3).

211.2 Campo d'applicazione territoriale

Il campo d'applicazione territoriale è in rapporto stretto con il campo d'applicazione personale. Come già rilevato più sopra, la Convenzione si applica soltanto se le parti hanno stabile organizzazione in Paesi diversi. L'elemento personale risiede nel fatto che le parti devono conoscere il carattere transfrontaliero delle loro relazioni. Basta in principio che le parti siano coscienti della stabile organizzazione in Stati diversi. Altri elementi internazionali – quale la for-

nitura della merce oggetto di compravendita al di là della frontiera – non sono richiesti. La Convenzione si applica quindi anche a un contratto di compravendita nel quale un venditore dimorante in Svizzera fornisca la merce al compratore in Svizzera, sempre che il compratore abbia la stabile organizzazione in un altro Paese e il venditore conosca tale fatto.

Per definire il campo d'applicazione territoriale, la Convenzione si avvale di due criteri. Da una parte la Convenzione si applica se le parti hanno la stabile organizzazione in Paesi diversi che devono essere Stati contraenti (art. 1 cpv. 1 lett. a). Dall'altra basta che le regole sui conflitti di leggi del giudice adito designino la legge di uno Stato contraente (art. 1 cpv. 1 lett. b). Il primo caso costituisce una regola d'applicazione autonoma. Ciò significa che, se le parti hanno la stabile organizzazione in Stati contraenti diversi, la Convenzione si applica senza l'intervento preliminare delle regole di conflitto di leggi del giudice adito. Quest'ultimo deve tuttavia essere un'autorità giudiziaria di uno Stato contraente. Il secondo caso costituisce una disposizione d'applicazione con intervento preliminare delle norme di conflitto di leggi: in questo caso il giudice deve, sulla base del proprio diritto internazionale privato, giungere alla conclusione che il contratto di compravendita sottostà materialmente al diritto di uno Stato contraente e, per questa via, applicare la Convenzione. È quindi irrilevante se una delle parti abbia la stabile organizzazione in uno Stato contraente. Basta che le regole di conflitto di leggi del giudice adito designino il diritto materiale di uno Stato contraente. Pure poco importa che tale designazione avvenga sulla base di un collegamento oggettivo (prestazione tipica del contratto) oppure di una scelta del diritto alla quale hanno proceduto le parti.

Con l'articolo 1 capoverso 1 lettera b, il campo d'applicazione della convenzione è fortemente esteso. Si intende con questo rendere applicabili le norme della Convenzione a tutte le compravendite internazionali di merci e conferire loro una portata anche in rapporto a Stati non contraenti. Il corollario di questo articolo 1 capoverso 1 lettera b è tuttavia che non si potrà evitare di applicare la Convenzione nemmeno allorquando il diritto di uno Stato non contraente favorisca chiaramente le parti aventi la stabile organizzazione sul proprio territorio. Questo risulta dal fatto che l'articolo 1 capoverso 1 lettera b obbliga lo Stato contraente ad applicare la Convenzione, mentre lo Stato terzo non ha obbligo alcuno d'applicarla. In occasione della conferenza diplomatica s'era del resto rilevato che il diritto internazionale privato di uno Stato può prevedere regole di conflitto diverse per la conclusione e il contenuto del contratto di compravendita, in modo che la Convenzione sarebbe probabilmente soltanto parzialmente applicabile; ne potrebbero conseguire difficoltà di delimitazione (cfr. Schlechtriem Peter, *Einheitliches UN-Kaufrecht*, Tübingen 1981, pag. 10 seg.). Per tenere conto di tale critica s'è ricorso alla possibilità di fare una riserva. Giusta l'articolo 95 ogni Stato può, al momento della ratificazione o dell'adesione, dichiarare che non sarà vincolato dall'articolo 1 capoverso 1 lettera b.

La possibilità di fare questa riserva ha reso di molto più complicata l'applicazione della convenzione. A causa dell'articolo 95, casi analoghi possono conoscere soluzioni diverse. È già stato dimostrato che l'applicazione congiunta degli articoli 1 e 95 può portare a 27 costruzioni differenti (cfr. Vekas Lajos, Zum

persönlichen und räumlichen Anwendungsbereich des UN-Einheitskaufrechts, in: *Praxis des internationalen Privat- und Verfahrensrechts*, 1987, pag. 342 seg.). Un contratto di compravendita concluso fra due parti di cui una avente stabile organizzazione in uno Stato contraente e l'altra in uno Stato non contraente può essere sottoposto alla Convenzione o meno, a seconda che il giudice adito sia l'autorità giudicante di uno Stato contraente «normale», oppure di uno Stato contraente che ha fatto uso della riserva. Se il diritto internazionale privato del giudice designa il diritto di uno Stato contraente, questi applicherà, nel primo caso, la Convenzione e non l'applicherà invece nel secondo. Se ad esempio in un contratto di compravendita è stata concordata un'elezione di diritto applicabile a favore di uno Stato che ha ratificato la Convenzione, il contratto di compravendita sarà retto o meno dalla Convenzione di Vienna a seconda che lo Stato interessato abbia emesso la riserva o meno. Se la riserva entra in giuoco, l'elezione di diritto porterà in principio soltanto all'applicazione del diritto interno di tale Stato. Occorre quindi raccomandare alle parti di chiarire tali questioni prima di procedere a un'elezione di diritto.

Dei 17 Stati che hanno già ratificato la Convenzione, due hanno sinora fatto uso del diritto di riserva previsto dall'articolo 95. Riteniamo che la Svizzera dovrebbe astenersi dal farne uso, per due ragioni. La regola dell'articolo 1 capoverso 1 lettera b aumenta in maniera rilevante la frequenza d'applicazione della Convenzione. Un'applicazione quanto estesa possibile della Convenzione di Vienna è atta a contribuire all'aumento della sicurezza giuridica in materia di compravendita internazionale di merci. Si comprenderebbe poi soltanto difficilmente perché contratti internazionali di compravendita di merci siano in un caso sottoposti alla *lex specialis* esistente (Convenzione di Vienna) e nell'altro no.

211.3 Campo d'applicazione materiale

211.31 Merci

Il campo d'applicazione materiale, già menzionato nel titolo della Convenzione, viene ripetuto nell'articolo 1 capoverso 1: la Convenzione si applica ai contratti di compravendita il cui oggetto è una merce. Questa prima definizione corrisponde a quella delle leggi uniformi dell'Aia del 1964 che parlavano di vendita di oggetti mobili corporei. Per il resto la Convenzione di Vienna non fornisce la definizione né del contratto di compravendita né di merce. Anche il diritto uniforme dell'Aia sulla compravendita aveva rinunciato a definire tali nozioni, senza che tale omissione fosse all'origine di difficoltà. La definizione del contratto di compravendita deriva tuttavia indirettamente dalla descrizione dei diritti e obblighi delle parti. Secondo l'articolo 30, una delle parti deve fornire la merce, rimettere i documenti relativi e trasferire la proprietà sulla merce, mentre, secondo l'articolo 53, l'altra parte deve pagare il prezzo di vendita e accettare la merce. Non vi è nessuna differenza materiale per rapporto agli articoli 184 e 211 CO, ad eccezione dell'esplicita menzione del dovere che ha il venditore di rimettere i documenti.

Mentre il diritto uniforme dell'Aia utilizzava il termine di «oggetti mobili corporei» (objet mobilier corporel), la Convenzione di Vienna parla unicamente di merce (marchandise). S'è trattato nella fattispecie di un aggiornamento d'ordine linguistico, senza voler procedere a una modificazione materiale. Il testo inglese parla nei due casi di «goods».

In diritto svizzero la vendita di cose mobili è descritta in maniera negativa. Ci si trova quindi in presenza di vendita di cose mobili ogni qualvolta il contratto non abbia per oggetto un bene immobile o un diritto iscritto come fondo nel registro fondiario (art. 187 cpv. 1 CO). Questa delimitazione può anche definire il campo d'applicazione materiale della Convenzione di Vienna. L'articolo 187 capoverso 2 CO rileva inoltre che determinate parti costitutive di un fondo – quali i frutti, i materiali di demolizione o quelli estratti da una cava – possono formare oggetto di una vendita di cose mobili, quando debbano essere trasferite al compratore come cose mobili dopo la loro separazione dal suolo. Identica soluzione può essere adottata per la Convenzione di Vienna.

Certi oggetti di vendita sono esclusi esplicitamente dal campo d'applicazione della Convenzione, nonostante essi debbano essere considerati merci nel senso abituale del termine:

- l'articolo 2 lettera e enumera le navi, i battelli, i veicoli a cuscino d'aria e gli aeromobili. Già il diritto uniforme dell'Aia escludeva questi oggetti dal suo campo d'applicazione, a condizione che essi fossero iscritti in un registro o dovessero esserlo, senz'altro in vista di garantire il valore del credito. Tali oggetti potevano così servire, come fossero degli immobili, da garanzia ipotecaria. È stato determinante, per la genesi della norma, che diversi ordini giuridici trattano tali veicoli come immobili o li sottopongono a prescrizioni speciali.

La Convenzione di Vienna, per contro, esclude questi oggetti in generale. Il motivo della soppressione dell'obbligo d'iscrivere l'oggetto in un registro risiede nelle condizioni più diverse alle quali gli ordinamenti giuridici nazionali sottopongono tali iscrizioni; questa innovazione potrebbe portare a problemi gravi di delimitazione. Abbandonando il criterio della registrazione, i problemi di delimitazione in effetti cambiano soltanto di posizione. La Convenzione non potrebbe avere lo scopo di escludere tutti i battelli – anche i canotti e le barche a remi – dal suo campo d'applicazione. Occorrerà quindi riferirsi alle regole particolari del diritto materiale interno per delimitare tra veicoli che in quanto merci soggiacciono alla Convenzione e veicoli che sottostanno all'articolo 2 lettera e.

- Come già faceva il diritto uniforme dell'Aia, la Convenzione di Vienna esclude esplicitamente la vendita di energia elettrica (art. 2 lett. f). La vendita di altre fonti d'energia, come petrolio e gas, è invece retta dalla Convenzione.
- I valori mobiliari e i mezzi di pagamento sono inoltre esclusi dal campo d'applicazione della Convenzione (art. 2 lett. d). Tale disposizione fu dettata dalle norme nazionali, spesso cogenti, sul commercio di divise e di effetti cambiari. Il rapporto esplicativo del segretario della CNUDCI (Conferenza delle Nazioni Unite sui contratti di compravendita internazionale di merci, Documenti ufficiali, A/CONF. 97/19) precisa tuttavia che i contratti di com-

pravendita che concernono una merce rappresentata da un documento (ad es., Konnossemente) e che citano tale documento come oggetto del contratto sono retti dalla Convenzione, anche se determinati ordinamenti giuridici considerano trattarsi della vendita di cartevalori (op. cit. pag. 17 n. 8). Come risaputo, il diritto svizzero prevede che tutti i diritti patrimoniali trasmissibili possono essere oggetto di un contratto di compravendita. I diritti patrimoniali si suddividono in due categorie, i diritti incorporati in un documento (cartevalori), da un canto, e i diritti della proprietà immateriale (brevetti d'invenzione, diritti sulle marche) dall'altra. È tuttavia controverso in quale misura i crediti siano sottoposti, in quanto diritti patrimoniali trasmissibili, alle prescrizioni sulla vendita mobiliare.

Ulteriori problemi di delimitazione potranno sorgere quando si tratterà di vendere insieme oggetti mobili e immobili. In tali casi occorrerà esaminare, quanto all'applicazione della Convenzione, se gli oggetti mobili abbiano un valore economico più rilevante di quello degli immobili. Se tale è il caso, l'insieme del contratto di compravendita è retto dalla Convenzione. Considerazioni analoghe valgono nel caso di alienazione di aziende intere. Se valori immobiliari, come clientela, relazioni commerciali, know-how tecnico non incorporato in un brevetto, sono preminenti, non si potrà ritenere che l'azienda sia una merce ai sensi della Convenzione.

211.32 Vendite particolari

Determinati contratti di vendita, quali la vendita di oggetti di consumo, i contratti di forniture di merci da fabbricare (somministrazione della materia) e i contratti d'opera, sono sottoposti nella Convenzione di Vienna a una regolamentazione speciale.

Giusta l'articolo 2 lettera a, la Convenzione non si applica alla compravendita di merci acquistate per uso personale, familiare o domestico (compravendita d'oggetti di consumo). Sono esclusi soltanto i contratti nei quali l'alienante non sapeva o non era ritenuto sapere che gli oggetti fossero destinati a uso personale, familiare o domestico. Le questioni di delimitazione devono essere risolte sulla via dell'interpretazione del contratto (art. 8).

La Convenzione esclude inoltre dal suo campo d'applicazione le vendite che si fanno all'incanto (art. 2 lett. b), sulla base di vendita forzata o di altre misure giudiziarie (art. 2 lett. c). Questa esclusione è avvenuta in considerazione delle numerose disposizioni imperative che gli ordinamenti giuridici nazionali hanno adottato in materia.

L'articolo 3 capoverso 1 regola la compravendita di merci da fabbricare o da produrre. Questa disposizione corrisponde all'articolo 6 LUCI. Secondo questa regola, i contratti di fornitura di merci da fabbricare o da produrre sono ritenuti contratti di compravendita, a meno che la parte che fa l'ordinazione non fornisca una parte essenziale degli elementi materiali necessari. Sarà esaminato in ogni caso particolare quello che dev'essere considerato parte essenziale degli elementi materiali. La giurisprudenza relativa all'articolo 6 LUCI aiuterà a di-

stinguere un contratto di fornitura di merci da fabbricare da un contratto d'opera vero e proprio.

A prima vista, l'applicazione della Convenzione di Vienna ai contratti di fornitura di merci da fabbricare corrisponde soltanto in misura relativa alla tradizione giuridica svizzera. Il Codice delle obbligazioni sottopone un siffatto contratto, con il quale una parte fabbrica per l'altra certi oggetti ben definiti a partire da materiale che gli appartiene, alle disposizioni sul contratto d'appalto (cfr. art. 365 cpv. 1 CO). Non si tratta tuttavia di un contratto di fornitura di merci da fabbricare propriamente detto, ma di un contratto misto, retto dalla legge, che mescola elementi del contratto di compravendita e del contratto d'appalto. L'articolo 365 capoverso 1 CO prevede quindi che l'appaltatore risponda della materia che fornisce alla stessa stregua di un alienante. Il fatto d'includere il contratto di fornitura delle merci da fabbricare nel campo d'applicazione della Convenzione non dovrebbe quindi porre problema alcuno, neppure nell'ottica della tradizione giuridica svizzera.

L'articolo 3 capoverso 2 contiene una precisazione a proposito del contratto di lavoro. La Convenzione non trova applicazione se la parte che fornisce la merce esegue in misura preponderante lavori o altre prestazioni d'opera. Questa disposizione è nuova per rapporto al diritto uniforme dell'Aia sulla compravendita. Essa è stata esplicitamente inserita nella Convenzione onde evitare i problemi complessi posti dai contratti di fornitura di merci con l'obbligo di procedere al montaggio. Se, in un caso particolare, la valutazione delle circostanze stabilisce che la fornitura del materiale è d'importanza assolutamente secondaria per rapporto alla prestazione di lavoro, il contratto intero sarà sottoposto al diritto del contratto d'appalto e non cadrà quindi nel campo d'applicazione della Convenzione. Si può invero porre la questione se in casi del genere non si sia in presenza di due contratti, uno di fornitura e l'altro di montaggio. In definitiva, soltanto la volontà delle parti deciderà di tale questione.

Dev'essere esaminato nel caso singolo se e in quale misura la Convenzione di Vienna copra quei contratti di compravendita oggetto di regolamentazione speciale nel CO.

Nella vendita sopra campione (art. 222 CO), l'affidamento del campione garantisce in modo particolare la presenza di una qualità di cui risponde l'alienante. L'articolo 222 capoverso 3 CO disciplina la ripartizione dell'onere della prova. Risulta evidente, dall'interpretazione corretta di questa regola, che il compratore, fornendo il campione, prova che la merce deve presentare determinate qualità che erano state assicurate e che egli deve dimostrare in seguito come la merce fornita non corrisponda al campione (cfr. a tal proposito Cavin Pierre, *Schweizerisches Privatrecht*, vol. VII/1, Basilea e Stoccarda 1977, pag. 158 segg.). La Convenzione di Vienna menziona la vendita sopra campione nella sezione relativa alla conformità delle merci con il contratto e ai diritti e pretese di terzi. L'articolo 35 capoverso 2 lettera c precisa che le merci sono conformi al contratto soltanto se possiedono le qualità della merce che il venditore ha presentato al compratore come campione o modello. Tale regolamentazione corrisponde perciò a quella istituita dal diritto svizzero.

La vendita in prova o ad esame (art. 223-225 CO) è una vendita sottoposta a condizione sospensiva. Il contratto è perfetto soltanto se la condizione è attuata. Il compratore è libero d'accettare la cosa o di rifiutarla. Egli può rifiutarla anche se non presenta alcuna carenza. Giusta la Convenzione di Vienna (art. 35, 53), il compratore può rifiutare la merce soltanto se questa non è conforme al contratto. Non sono previste eccezioni. Le parti possono però modificare tali disposizioni di comune accordo (opting out). Se una siffatta modificazione è stata convenuta, la vendita in prova o ad esame soggiace del resto alla Convenzione di Vienna.

Le vendite a rate (art. 226a-228 CO) concernono di regola beni di consumo. Questi sono esclusi dal campo d'applicazione della Convenzione (cfr. art. 2 lett. a). Se una vendita a rate dovesse eccezionalmente concernere beni non di consumo, essa sarebbe in principio regolata dalla Convenzione, in quanto vendita per la quale le parti hanno previsto modalità speciali di pagamento.

I contratti di locazione-vendita sono assimilati ai contratti di vendita e sono retti dalla Convenzione, a meno che non entri in giuoco la riserva dell'articolo 2 lettera a (vendita di beni di consumo).

I contratti di scambio, per contro, non sono compresi nel campo d'applicazione della Convenzione. Ci si deve tuttavia chiedere se la Convenzione non dovrebbe applicarsi a certi contratti misti di scambio e di vendita, e di conseguenza anche alle operazioni di compensazione. Ispirandoci all'articolo 3, riteniamo che in tali casi si debba chiarire se la prestazione di scambio sia preponderante o se prevalga la prestazione in denaro. Se la prestazione in denaro costituisce una parte essenziale o preponderante della prestazione globale, sarà applicabile la Convenzione. Non v'è dubbio che nei prossimi anni questo settore conoscerà un'importante evoluzione internazionale.

211.33 Limiti nel campo d'applicazione materiale

La Convenzione regola soltanto la conclusione dei contratti di compravendita e i diritti e doveri che ne derivano per compratore e venditore. Sono esclusi dalla Convenzione in particolare la validità dei contratti o degli usi (art. 4 lett. a) e gli effetti del contratto sulla proprietà delle merci vendute (art. 4 lett. b). La Convenzione regola in effetti il dovere del venditore – come obbligo contrattuale a suo carico – di trasferire la proprietà delle merci vendute (art. 30), lasciando tuttavia alla *lex rei sitae* la cura di regolare gli effetti reali che il contratto di compravendita, concepito come semplice obbligo d'impegno, produrrà sulla merce venduta. Questo dipende dalla concezione diversificata che il trasferimento di proprietà ha nei diversi ordinamenti legislativi nazionali.

Il termine validità del contratto o di certe sue clausole designa le regole che, oltre alle disposizioni sulla conclusione del contratto, occorre rispettare affinché il contratto sia valido. Si possono citare la capacità giuridica e la capacità negoziale, i vizi di consenso dovuti a errore, dolo o minaccia, come pure la nullità dei contratti dal contenuto impossibile, immorale oppure costitutivo di violazione dei buoni costumi. Per quanto concerne gli usi commerciali, occorre

distinguere la questione della validità (art. 4 lett. a) da quella della loro definizione. Quest'ultima si determina secondo l'articolo 9 della Convenzione.

L'enumerazione dell'articolo 4 non è conclusiva, come risulta dal termine «in particolare» nell'ingresso dell'articolo. Se si pone una questione in un settore non enumerato dall'articolo 4 occorre di conseguenza chiedersi se la Convenzione ha inteso regolare tale questione, senza tuttavia essere sufficientemente chiara a questo proposito. Se la risposta è affermativa, si è allora in presenza di una lacuna che occorre colmare giusta l'articolo 7 capoverso 2. Se la risposta è negativa, ci si trova fuori del campo d'applicazione materiale della Convenzione. Spetta quindi alle norme nazionali sui conflitti di legge designare il diritto applicabile a tale questione.

Secondo l'articolo 5, la Convenzione non si applica alla responsabilità del venditore per morte o lesioni corporali (gravi) causate dalle merci a una persona. La disposizione ha - almeno nell'ottica svizzera - soltanto funzione chiarificatrice. L'esclusione della responsabilità civile del venditore del prodotto risulta per noi già dall'articolo 4, trattandosi di una responsabilità extra-contrattuale. Se essa è stata esplicitamente menzionata nell'articolo 5 è per tenere conto di quegli ordinamenti giuridici che conferiscono un fondamento contrattuale alla responsabilità del venditore del prodotto.

Un'altra limitazione del campo d'applicazione materiale risulta dall'articolo 6 della Convenzione, giusta il quale le parti possono prevedere che la Convenzione o una parte della stessa non si applicherà ai loro contratti (opting out). Se le parti non si sono espresse sull'applicazione della Convenzione e se sono dati i criteri di una tale applicazione, la Convenzione si applica allora ipso iure. Premessa d'esclusione dell'applicazione della Convenzione è di conseguenza un accordo concluso tra le parti. Nonostante l'articolo 6 non menzioni esplicitamente la tacita esclusione, questa è ammissibile.

L'esclusione dell'applicazione della Convenzione può essere generale oppure anche soltanto per rapporto a singoli articoli o singoli contratti di compravendita. È riservato l'articolo 12, secondo il quale ogni Stato può, sulla base di una dichiarazione esplicita (art. 96), prescrivere imperativamente la forma scritta per la conclusione, la modificazione o l'annullamento di un contratto di compravendita. In tal caso, la forma scritta è necessaria anche per fare un opting-out.

È possibile escludere parzialmente l'applicazione della Convenzione per mezzo di condizioni generali allegate a un contratto, sempre che queste rispettino i principi generali di validità (cfr. Huber Ulrich, *Der UNCITRAL-Entwurf eines Übereinkommens über internationale Warenkaufverträge*, in *Rabels Zeitschrift für ausländisches und internationales Privatrecht*, vol. 43 (1979), pag. 427); questi sono retti dal diritto nazionale definito dalle norme sui conflitti di legge (cfr. Schlechtriem Peter, op. cit., pag. 21).

Le parti sono libere di sottoporre un aspetto determinato del loro contratto di compravendita, ad esempio le modalità di pagamento, a regole particolari. Se esse prevedono regole determinate per indicare quando, come, dove e in quale moneta l'acquirente dovrà pagare il prezzo di vendita, tali regole prenderanno il posto degli articoli 54-59 della Convenzione. Se esse prevedono soltanto che

gli articoli 54–59 della Convenzione non si applichino al contratto, ma non indicano le regole che devono sostituirli, le norme di conflitto del giudice adito dovranno designare in caso di controversia il diritto materiale applicabile alle modalità di pagamento. Se le parti prevedono invece che un diritto nazionale determinato, ad esempio il diritto svizzero, debba applicarsi alle modalità di pagamento, possono risultare delicate questioni d'interpretazione. In effetti, una tale pattuizione tra le parti può costituire un *otping-out*, il che significa che in luogo degli articoli 54 seguenti saranno applicate le disposizioni del CO. Le parti potrebbero tuttavia volere fare un'elezione di diritto parziale. Le norme di conflitto del giudice adito diranno allora se questa elezione di diritto sia avvenuta validamente. Se tale è il caso, il diritto scelto – in caso il diritto svizzero – dovrà dire quali delle sue regole devono applicarsi alle modalità di pagamento. In paesi quali la Svizzera che non fanno uso della riserva contro l'articolo 1 capoverso 1 lettera b, di nuovo si applicherà la Convenzione di Vienna quale *lex specialis* per le compravendite internazionali di merci e non il diritto interno.

La designazione convenzionale di un foro o un patto arbitrale non significa ancora l'esclusione dell'applicazione della Convenzione di Vienna. In ogni caso particolare occorre, analizzando le circostanze, ricercare quello che le parti hanno effettivamente voluto. Se è stato adito il giudice di uno Stato contraente, questi prende l'avvio dalla norma interpretativa fissata dall'articolo 8. Anche l'elezione di un diritto nazionale non significa di per sé esclusione della Convenzione, soprattutto non quando lo Stato designato è Stato contraente della Convenzione che non ha fatto uso della riserva dell'articolo 1 capoverso 1 lettera b. Anche in questo caso, l'interpretazione dovrà determinare se le parti, designando un diritto nazionale, abbiano inteso scegliere le norme materiali interne di tale Stato, oppure il diritto della Convenzione di Vienna sulla compravendita, divenuto vincolante secondo il diritto di tale Stato. Contrariamente agli Stati contraenti delle leggi uniformi dell'Aia sulla compravendita, la giurisprudenza svizzera non ha finora conosciuto tale problematica.

212 Disposizioni generali (art. 7-13)

Il secondo capitolo con le disposizioni generali (art. 7–13) è applicabile senza distinzione alle due parti della Convenzione, a quella sulla conclusione dei controlli (art. 14–24) e a quella sulla compravendita di merci (art. 25–88). Esso si occupa delle questioni d'interpretazione e completamento delle lacune (art. 7, 8, 10 e 13), come pure dell'importanza degli usi commerciali (art. 9). Gli articoli 11 e 12 concernono questioni formali.

212.1 Interpretazione della Convenzione e completamento delle lacune

L'articolo 7 fissa due principi per l'interpretazione della Convenzione. Uno concerne l'interpretazione in generale (cpv. 1), l'altro regola il completamento delle lacune (cpv. 2).

L'articolo 8 si occupa dell'interpretazione delle manifestazioni della volontà.

L'articolo 10 contiene disposizioni particolari d'interpretazione nel caso una parte abbia più stabili organizzazioni o non ne abbia alcuna. L'articolo 13 definisce la nozione di forma scritta.

L'articolo 7 capoverso 1 prevede che, per l'interpretazione di ogni disposizione della Convenzione, si debba tenere conto del suo carattere internazionale e della necessità di promuovere l'uniformità dell'applicazione della Convenzione e d'assicurare il rispetto della buona fede nel commercio internazionale.

La raccomandazione rivolta al giudice di tenere conto del carattere internazionale della Convenzione ha soltanto carattere programmatico. Il suo scopo effettivo è di giustificare la necessità di un'applicazione uniforme della Convenzione nel mondo intero. L'applicazione uniforme chiede anche al giudice adito di fare del diritto comparato e di essere pronto a dare la priorità a un'interpretazione impostasi in un numero preponderante di Stati, anche se essa non corrisponde all'interpretazione personale. Il dovere di un'interpretazione uniforme è legato strettamente al rispetto della buona fede. Ci si può chiedere se esista una buona fede riconosciuta nel mondo intero e definita in maniera uniforme. Lo sviluppo di principi uniformi, riconosciuti da tutti, della protezione della buona fede è tuttavia possibile soltanto se le parti possono appoggiarsi, nel commercio internazionale, su un patrimonio comune di regole di comportamento. L'interpretazione uniforme della Convenzione di Vienna è un primo passo in questa direzione.

Se il giudice adito rileva una lacuna nel testo della Convenzione o interpretando una delle sue disposizioni, l'articolo 7 capoverso 2 lo obbliga a tenere conto dei principi generali che reggono la Convenzione, prima di servirsi della legge nazionale designata dalle proprie norme di conflitto per colmare la lacuna. Questa disposizione è destinata a rendere il più difficile possibile una fuga troppo rapida verso il diritto nazionale «più noto». Soltanto la pratica dimostrerà fino a qual punto dei principi universali possano essere dedotti dalla Convenzione stessa. È però certo che non si rispetta lo spirito della Convenzione semplicemente integrandola nella dottrina nazionale sul diritto della compravendita. D'altro canto va rilevato ancora una volta che è possibile colmare una lacuna giusta il capoverso 2 soltanto se si tratta di una questione retta dalla Convenzione.

L'articolo 8 tratta dell'interpretazione delle dichiarazioni di volontà. Di regola le indicazioni e le norme di comportamento di una parte devono essere interpretate secondo le intenzioni della stessa, nella misura in cui l'altra parte conosceva o avrebbe dovuto conoscere tale volontà (cpv. 1). Se quest'ultima condizione è carente, fa stato l'interpretazione che ne avrebbe dato una persona ragionevole, nella stessa posizione e nelle stesse condizioni (cpv. 2); in tale contesto occorre tenere conto di tutte le circostanze rilevanti, in particolare delle trattative tra le parti, delle abitudini stabilitesi tra le stesse e del loro comportamento ulteriore, ma anche degli usi commerciali.

L'articolo 8 corrisponde di fatto alla teoria svizzera preminente del principio della fiducia. Secondo questa teoria, la dichiarazione o il comportamento di una parte sono validi conformemente alla sua volontà, a condizione che l'altra

parte conosceva o avrebbe dovuto conoscere tale volontà. Secondo la giurisprudenza svizzera, se questa condizione non è data, il comportamento o la dichiarazione ha il senso che poteva avere per l'altra parte, secondo il principio della buona fede (cfr. Ghul/Merz/Kummer, *Das Schweizerische Obligationenrecht*, 7^a edizione, Zurigo 1980, pag. 91). La Convenzione si esprime in maniera più complicata: essa chiede che le dichiarazioni delle parti siano interpretate secondo il senso che una persona ragionevole – posta nella stessa situazione – avrebbe dato loro nelle stesse circostanze (cpv. 2). Per determinare l'estensione di tale interpretazione, occorre tenere conto di tutte le circostanze pertinenti, in particolare delle trattative tra le parti, delle loro abitudini, degli usi commerciali e del comportamento ulteriore delle parti (art. 8 cpv. 3).

La teoria svizzera del principio della fiducia si è modificata nel senso che debba essere protetta non tanto la fiducia di colui che riceve la dichiarazione nel comportamento di colui che la rilascia, quanto piuttosto la fiducia del dichiarante nel fatto che la dichiarazione sarà compresa dal destinatario conformemente alla sua volontà (cfr. ad es., Bucher E., *Schweizerisches Obligationenrecht*, Allgemeiner Teil, Zurigo 1979, pag. 105). Secondo la giurisprudenza del Tribunale federale, colui che riceve la dichiarazione di volontà è obbligato a tenere conto di tutti i fatti che si possono dedurre dalle circostanze, onde riconoscere un eventuale errore nella dichiarazione dell'altra parte e correggerla secondo la volontà effettiva della stessa (cfr. DTF 106 II 16).

Soltanto la pratica potrà rilevare in quale misura tale modificazione del principio della fiducia potrà armonizzarsi con le norme d'interpretazione poste dalla Convenzione di Vienna.

La nozione della stabile organizzazione è importante per la Convenzione di Vienna nella misura in cui il campo d'applicazione è determinato in funzione della stabile organizzazione delle parti in Stati diversi (cfr. art. 1 cpv. 1 lett. a). La stabile organizzazione non è tuttavia definita nella Convenzione. L'articolo 10 capoverso 1 contiene soltanto una regola per il caso una parte sia dimorante in più luoghi. Determinante in tal caso è la stabile organizzazione che ha il rapporto più stretto con il contratto o la sua esecuzione, tenuto conto delle circostanze conosciute dalle parti prima o durante la conclusione del contratto. Se una parte non ha una stabile organizzazione – un caso che si presenterà certo molto raramente – subentrerà la residenza abituale (art. 10 cpv. 2).

Infine, secondo l'articolo 13, il termine «scritto» comprende anche le comunicazioni inviate per telegramma o telex.

212.2 Usi commerciali (art. 9)

Gli usi commerciali hanno importanza primordiale per il commercio internazionale. L'articolo 9 prende in considerazione tale fatto (cfr. a questo proposito Bonell J.M., *Die Bedeutung der Handelsbräuche im Wiener Kaufrechtsübereinkommen von 1980*, in *Juristische Blätter*, 1985, pag. 385 segg.). In primo luogo si rileva che le parti sono vincolate dagli usi convenuti. Questa norma è evidente ove si tenga conto dell'alto valore che la Convenzione riconosce al-

l'autonomia delle parti (cfr. art. 6). Il capoverso 1 prevede inoltre che le parti sono legate anche dalle abitudini che si sono instaurate tra di loro. Anche questa norma può essere dedotta dall'autonomia delle parti poiché si tratta in principio di null'altro che di una convenzione tacita tra le parti.

Il capoverso 2 precisa, come punto centrale, che le parti sono ritenute essersi tacitamente riferite agli usi di cui erano a conoscenza o dei quali avrebbero dovuto avere conoscenza e che, nel commercio internazionale, sono ampiamente conosciuti e regolarmente rispettati. Tutto questo, tuttavia, non basta. L'articolo 9 capoverso 2 esige inoltre che gli usi in questione siano ampiamente conosciuti e regolarmente rispettati dalle parti di contratti dello stesso tipo nel ramo commerciale considerato. Tali limitazioni sono il riflesso del timore dei Paesi del Terzo Mondo davanti alla validità di usi commerciali a loro sconosciuti.

La Convenzione non contiene alcuna definizione degli usi commerciali. Con questo termine occorre comprendere le regole osservate dalle parti che fanno commerci in una situazione data. Affinché queste possano essere riconosciute come usi commerciali, occorre che vi sia una pratica effettiva, condizione essenziale per la nascita e la consistenza di ogni uso.

La dottrina e la giurisprudenza svizzere partono dal presupposto che la validità di un uso dipenda dalla volontà delle parti. Per questa ragione, un uso può essere invocato soltanto nel caso una volontà corrispondente delle parti possa essere rilevata o almeno presunta. La Convenzione di Vienna prevede che soltanto gli usi ampiamente conosciuti e regolarmente rispettati e che erano o avrebbero dovuto essere conosciuti dalle parti vincolano quest'ultime. Non dovrebbe dunque risultare differenza rilevante con il diritto svizzero.

La Convenzione di Vienna, contrariamente al diritto uniforme dell'Aia sulla compravendita (art. 9 LUCI), non precisa se e in quale misura gli usi commerciali abbiano priorità sulle disposizioni della Convenzione stessa. Poiché vi è tuttavia presunzione legale che tali usi siano stati tacitamente convenuti, occorrerà, in considerazione dell'autonomia delle parti, accordare priorità agli usi commerciali. Il diritto uniforme dell'Aia sulla compravendita aveva del resto già adottato tale soluzione.

212.3 Prescrizioni sulla forma

In principio il contratto di compravendita non sottostà ad alcuna condizione di forma (art. 11). Onde garantire questa libertà, è espressamente ammessa la prova testimoniale per provare la conclusione di un contratto di compravendita.

La conclusione del contratto libera da qualsivoglia obbligo formale ed esonera da costrizioni di forma indirette, anche dalla «consideration» per i contratti «non sigillati» del diritto anglo-americano.

Per tenere conto degli Stati che prescrivono la forma scritta obbligatoria per i contratti di compravendita, la Convenzione di Vienna prevede la possibilità di fare una riserva (art. 12 e 96). Ogni Stato contraente che prevede la forma scritta per la conclusione o la prova di un contratto di compravendita può di

conseguenza escludere, per mezzo di tale riserva, l'applicazione dell'articolo 11. Lo stesso dicasi per l'articolo 29 che concerne la modificazione o l'annullamento del contratto, come pure per la seconda parte della Convenzione (art. 14-24) che concerne la conclusione del contratto. Se uno Stato contraente fa uso di tale riserva, la questione della forma dovrà, per quanto lo concerne, essere risolta dal diritto nazionale designato dalle norme di conflitto (statuto della forma). Lo statuto della forma è applicabile ogni qualvolta una delle parti contraenti ha stabile organizzazione in uno Stato che ha fatto uso della riserva (art. 1 cpv. 1 lett. a). Se il diritto internazionale privato del giudice adito designa il diritto di uno Stato contraente che ha fatto uso della riserva, la forma scritta è obbligatoria e le parti non possono concludere un accordo divergente. Se invece il giudice è indotto ad applicare il diritto di uno Stato contraente che non ha fatto riserve, la libertà di forma giusta l'articolo 11 è ristabilita dall'applicazione analogica dell'articolo 1 capoverso 1 lettera b.

La possibilità di fare una riserva (art. 96) si limita agli articoli 11 e 29 e alla seconda parte della Convenzione (art. 14-24). La riserva dello statuto della forma è così stata limitata alla conclusione e alla prova dei contratti di compravendita, alla modificazione e all'annullamento di tali contratti nonché alle comunicazioni nella procedura di conclusione del contratto. Le altre comunicazioni necessarie durante l'esecuzione del contratto, quali ad esempio la censura per vizi della cosa, oppure la fissazione di un termine sono valide in assenza di qualsiasi forma anche nello Stato che ha fatto la riserva, anche se l'ordine nazionale prevede il contrario.

Come già rilevato, l'articolo 13 precisa che il termine «scritto» comprende anche le comunicazioni fatte per telegramma e telex. Se la forma scritta è prescritta da una riserva secondo l'articolo 96, le esigenze di tale riserva sono soddisfatte con un telegramma o un telex, anche se il diritto nazionale interessato dovesse prevedere esigenze più severe.

22 Conclusioni del contratto

Uno dei grandi meriti della Convenzione di Vienna è di aver riunito le norme relative alla conclusione del contratto e le norme materiali sulla compravendita delle merci. La vittoria realizzata con l'unificazione è tuttavia meno assoluta data la facoltà di fare una riserva in virtù dell'articolo 92. Questo articolo permette agli Stati contraenti di ratificare unicamente la seconda parte della Convenzione (conclusione del contratto) o la terza (diritto materiale della compravendita).

L'articolo 92 è stato accolto nella Convenzione soprattutto per l'insistenza dei Paesi Scandinavi (Danimarca, Finlandia, Norvegia e Svezia). Tali Paesi intendono in effetti non ratificare la seconda parte della Convenzione. Esistono tra gli Stati scandinavi disposizioni uniformi sulla conclusione del contratto, divergenti in parte da quelle della Convenzione di Vienna.

La Svizzera non ha motivo alcuno di non ratificare una delle due parti della Convenzione. Nessuno degli organismi interpellati si sono pronunciati in tal senso. I motivi che militano a favore dell'adesione della Svizzera alla Conven-

zione sono validi per quanto concerne sia le norme sulla conclusione del contratto sia quelle materiali sulla compravendita.

221 In generale

Nella seconda parte sulla conclusione del contratto (art. 14–24) gli articoli 14–17 trattano l'offerta e gli articoli 18–22 l'accettazione; l'articolo 23 descrive con termini stringati la conclusione del contratto, mentre l'articolo 24 indica in quale momento e a quali condizioni la manifestazione della volontà è ritenuta, giusta la Convenzione, giunta al destinatario.

La Convenzione conserva la concezione tradizionale di offerta e accettazione, come del resto già faceva l'articolo 3 della legge uniforme dell'Aia sulla conclusione dei contratti. La norma secondo la quale due volontà concordanti siano necessarie per la conclusione di un contratto corrisponde senza dubbio al senso giuridico di ognuno. Le critiche a proposito della concezione molto teorica di offerta e accettazione non sono tuttavia mancate. Tali critiche avevano fatto rilevare che sono spesso necessarie trattative molto lunghe, soprattutto prima della conclusione di un contratto complesso e di vasta portata, tanto che il momento esatto della conclusione del contratto spesso non può in seguito più essere riconosciuto con esattezza. Si è spesso detto anche che le dichiarazioni di volontà determinanti, sfociate infine nella conclusione del contratto, possono essere rilevate soltanto a malapena nel contratto globale. Malgrado queste critiche giustificate lo schema tradizionale della conclusione del contratto è stato mantenuto, non da ultimo perché il modello di offerta e accettazione può essere applicato alla maggior parte dei casi.

La Convenzione disciplina la conclusione dei contratti in modo esaustivo, tanto che non possono più essere applicate le altre forme di formazione di un contratto previste negli ordinamenti giuridici nazionali. Occorre infine ricordare che se la Convenzione disciplina in modo esaustivo le condizioni alle quali un contratto è concluso, essa non si pronuncia per contro sulla validità dello stesso.

222 Offerta (art. 14-17)

222.1 Definizione

La disciplina dell'offerta inizia con la sua definizione: giusta l'articolo 14 capoverso 1, la proposta di concludere un contratto rivolta a una o più persone determinate costituisce un'offerta. La dichiarazione dev'essere sufficientemente precisa, indicare i punti essenziali del contratto come pure rilevare la volontà dell'autore di essere vincolato in caso d'accettazione. Contrariamente a quanto prevede il Codice delle obbligazioni, i punti essenziali del contratto sono espressamente menzionati. Giusta l'articolo 14, una proposta è sufficientemente precisa se designa le merci e, esplicitamente o implicitamente, fissa quantità e prezzo o fornisce indicazioni che permettano di determinarli.

Di regola l'offerta è rivolta a una o più persone determinate. Giusta il diritto svizzero un'offerta può essere data anche se la controparte non è ancora determinata, quando cioè l'offerta si rivolge ad *incertam personam*.

La Convenzione di Vienna permette anche l'offerta pubblica, ma esige che l'autore della proposta indichi chiaramente la propria volontà (art. 14 cpv. 2). Le esigenze poste perché ci sia offerta pubblica sono quindi più severe che in diritto svizzero. Questo vale anche per gli oggetti esposti in vetrina con indicazione del prezzo. L'articolo 7 capoverso 3 CO ristabilisce la presunzione che un'esposizione di merci con indicazione dei prezzi è una proposta. Se le circostanze mostrano che la volontà di essere vincolato fa difetto - ad esempio se un'indicazione esplicita segnala che l'oggetto è riservato - tale presunzione viene allora a cadere.

Secondo la Convenzione di Vienna, invece, l'esposizione in vetrina sottostà alle condizioni strette che l'articolo 14 capoverso 2 fissa per l'offerta pubblica. Siamo quindi in presenza di una presunzione trattarsi unicamente di un invito a fare un'offerta, a meno che certe circostanze non facciano chiaramente intendere la volontà dell'esponente di essere legato.

La determinazione rispettivamente la possibilità di determinare la quantità di merce fa parte degli *essentialia negotii*. Oltre alla determinazione esplicita della quantità è ammessa anche la determinazione implicita della stessa o la possibilità implicita di determinarla. Questa formulazione volutamente ampia, permette di ritenere che un'offerta è sufficientemente determinata anche qualora, in una vendita di cose di un certo genere, la quantità dev'essere fissata soltanto al momento dell'esecuzione del contratto. Ci si dovrà però chiedere se la volontà di contrarre sia ancora sufficiente nel caso di tale offerta o di un'offerta simile, visto che la determinabilità della quantità di merce dipende in misura eccessiva dal caso. Ma grazie ai metodi d'interpretazione dell'articolo 8 è possibile chiarire le questioni che si pongono in ordine alla volontà di contrarre.

Mentre l'articolo 14 prevede che una proposta valida deve fissare il prezzo o fornire indicazioni che permettano di determinarlo, l'articolo 55 disciplina il caso dei contratti validamente conclusi senza che il prezzo della merce sia stato fissato e senza che sia possibile determinarlo. Questa norma regola i contratti per i quali le parti non hanno convenuto elementi, neppure taciti, che permettano di fissare il prezzo. In casi del genere le parti sono ritenute essersi tacitamente riferite ai prezzi abitualmente praticati per le stesse merci (prezzo del mercato). La contraddizione tra gli articoli 14 e 55 è riflesso delle divergenze esistenti tra i sistemi giuridici. In diversi Stati, un contratto può essere concluso senza che le parti decidano del prezzo, mentre secondo altre concezioni un contratto del genere è nullo.

Secondo il diritto svizzero, il prezzo fa pure parte degli *essentialia negotii*; è impensabile la conclusione di un contratto senza volontà concorde relativamente al prezzo. Giusta l'articolo 184 capoverso 3 CO il prezzo è sufficientemente determinato quando possa esserlo a norma delle circostanze. Basta cioè che il prezzo possa essere determinato sulla base di quello del mercato oppure di altri elementi concreti. Se il compratore fa un'ordinazione definitiva senza indicare

il prezzo, la vendita è espressamente presunta essere stata conclusa al prezzo medio del mercato al momento e nel luogo dell'adempimento (cfr. art. 212 cpv. 1 CO). È determinante che il prezzo non dipenda unicamente dalla volontà di una delle parti. La pratica svizzera non dovrebbe causare difficoltà importanti all'interpretazione dell'articolo 55. L'interazione tra gli articoli 14 e 55 resta tuttavia ardua. Vista la formulazione dell'articolo 14 non si può ritenere che l'articolo 55 fissi una presunzione legale uguale a quella dell'articolo 212 capoverso 1 CO. Si potrà ovviare alla contraddizione esistente affermando che l'articolo 55 è applicabile soltanto se non lo è l'articolo 14 (cfr. Herber Rolf, Wiener Übereinkommen über internationale Warenkaufverträge vom 11 April 1980, Köln 1983, pag. 15; Honnold John, Uniform Law for International Sales, Deventer 1982, n. 137 ad 14). Questo argomento è valido allorquando le parti abbiano esplicitamente o implicitamente escluso l'applicazione dell'articolo 14. L'esclusione dell'articolo 14 potrà inoltre essere ritenuta quando gli usi commerciali oppure le abitudini instauratesi tra le parti prevedono che un contratto può essere concluso senza che sia fissato il prezzo. Un'abitudine del genere deve ad esempio essere ammessa per le forniture d'uranio.

In relazione alla determinazione o alla possibilità di determinare il prezzo sorge un'altra difficoltà. In casi del genere occorrerà chiedersi ogni volta se il contratto sia stato concluso validamente. Poiché la validità del contratto è esclusa dal campo d'applicazione della convenzione (art. 4), occorre riferirsi al diritto designato dalle norme di conflitto del giudice adito. Se il diritto così designato prevede che un contratto che non fissa il prezzo è nullo, bisognerà considerare che tale contratto non è «validamente concluso» ai sensi dell'articolo 55 della Convenzione.

222.2 Revocabilità

Dalle disposizioni del CO risulta che una proposta è in principio vincolante. Il proponente non è libero di revocare l'offerta. Se l'offerente non intende essere vincolato e ha rilasciato una dichiarazione in tal senso o se l'assenza di volontà di essere vincolato risulta dalla natura del negozio o dalle circostanze, non si è in presenza di proposta in senso stretto, bensì soltanto di un invito a fare un'offerta. La durata durante la quale l'autore dell'offerta è legato dipende dalle circostanze. Il Codice delle obbligazioni distingue tra proposta con termine d'accettazione e offerta senza termine d'accettazione. Nel secondo caso si distingue inoltre tra offerta fatta tra presenti e quella fatta tra assenti. L'offerta avvenuta tra assenti può essere revocata fintanto che non è giunta al destinatario oppure se la revoca è comunicata al destinatario ancora prima che questi abbia preso conoscenza dell'offerta.

La Convenzione di Vienna parte dal canto suo dal principio che un'offerta è revocabile (art. 16 cpv. 1), prevedendo tuttavia due importanti eccezioni. L'offerta non può essere revocata se indica, fissando un termine determinato per l'accettazione o altrimenti, di essere irrevocabile (art. 16 cpv. 2 lett. a). Come ulteriore eccezione non è data possibilità di revoca se per il destinatario era ragionevole ritenere irrevocabile l'offerta e se ha agito di conseguenza (art. 16

cpv. 2 lett. b). La normativa riflette le divergenze profonde esistenti tra i singoli ordinamenti giuridici a proposito dell'offerta. Anche la prassi a proposito della questione quando un'offerta sia irrevocabile può quindi risultare diversa a seconda del sistema giuridico. Con riferimento all'articolo 16 capoverso 2 lettera a occorre quindi insistere sul fatto che la determinazione di un termine fermo per accettare l'offerta non ha come conseguenza automatica l'irrevocabilità dell'offerta. Si tratta piuttosto soltanto di un'indicazione che fa ritenere che eventualmente l'autore ha inteso irrevocabile l'offerta (cfr. Herber R., op. cit., pag. 16, Schlechtriem P., op. cit., pag. 39).

Anche un'offerta irrevocabile può in seguito essere ritirata se la revoca giunge al destinatario prima dell'offerta o contemporaneamente alla stessa (art. 15 cpv. 2). La Convenzione la definisce come «*déclaration de rétraction*» il che la distingue dalla revoca propriamente detta, che è disciplinata dall'articolo 16 capoverso 1. Secondo quest'ultimo disposto, un'offerta non irrevocabile ai sensi dell'articolo 16 capoverso 2 può in principio essere revocata fintanto che il destinatario non abbia spedito una dichiarazione d'accettazione.

L'articolo 17 precisa che un'offerta anche se è irrevocabile prende termine quando il rigetto perviene all'offerente.

La Convenzione non dice ciò che avviene della validità dell'offerta se l'autore perde la capacità di discernimento o muore immediatamente dopo aver fatto l'offerta medesima. Occorre quindi esaminare se, giusta l'articolo 7, tale questione rientri nel campo d'applicazione della Convenzione. Se tale è il caso, essa dev'essere risolta colmando la lacuna o conformemente al diritto nazionale designato dalle norme di conflitto.

In primo luogo va rilevato che l'incapacità di discernimento o la morte del proponente concernono gli effetti dell'offerta e, di conseguenza, anche la sua validità. Se il destinatario dell'offerta possa ancora accettare l'offerta e concludere quindi validamente il contratto è questione che la Convenzione esclude esplicitamente dal proprio campo d'applicazione. Di conseguenza l'influenza dell'incapacità di discernimento o della morte del proponente sulla validità dell'offerta non può essere dedotta dalla Convenzione, ma resta bensì riservata al diritto nazionale (Schlechtriem P., op. cit., pag. 38). Né trova riscontro l'obiezione che tra incapacità di discernimento, risp. morte da un canto e revoca dell'offerta dall'altro esista parallelismo che permetterebbe di trovare una soluzione applicando le disposizioni della Convenzione secondo le quali è possibile colmare le lacune. Dai lavori preparatori della Convenzione risulta che la maggior parte dei partecipanti ha rifiutato di riprendere le norme del diritto uniforme dell'Aia sull'incapacità di discernimento e la morte di una parte. Si è rinunciato intenzionalmente a una nuova regolamentazione poiché ritenuta superflua soprattutto in considerazione del fatto che le compravendite internazionali di merci avvengono essenzialmente tra ditte e non tra persone fisiche.

Identico ragionamento si applica all'incapacità di discernimento e alla morte dell'accettante.

223 Accettazione (art. 18–22)

223.1 In generale

La dichiarazione del destinatario di voler accettare l'offerta costituisce accettazione. La Convenzione di Vienna e il Codice delle obbligazioni partono dal presupposto che l'accettazione deve essere esplicita. Giusta il diritto svizzero, il silenzio, nel senso di un comportamento assolutamente passivo, non fa sorgere un contratto. Diversa è la situazione se dalle circostanze risulta che un'accettazione esplicita non è attesa. In tal caso, l'accettazione tacita basta perché un contratto sia concluso. L'articolo 18 capoverso 1 della Convenzione recita che «il silenzio o l'inazione non possono di per sè» valere come accettazione. Tuttavia un'accettazione tacita resta possibile secondo la Convenzione ove siano date circostanze particolari. Giusta il Codice delle obbligazioni l'accettazione può avvenire anche per mezzo di atti concludenti. Basta che il destinatario dell'offerta mostri in qualsivoglia modo che intende accettarla. Lo stesso principio vale secondo l'articolo 18 capoverso 3 della Convenzione il quale prevede che il destinatario dell'offerta può indicare la sua approvazione compiendo certi atti, sempre che tale possibilità sia prevista dall'offerta, dalle abitudini stabilite tra le parti o dagli usi commerciali. Soluzione analoga era già stata prevista dal diritto uniforme dell'Aia sulla compravendita (cfr. art. 6 cpv. 2 LUCC).

L'accettazione può essere revocata secondo le stesse modalità valide per l'offerta irrevocabile (art. 22).

223.2 Contenuto della dichiarazione d'accettazione

Per quanto concerne il contenuto, l'accettazione deve corrispondere all'offerta. Se la dichiarazione contiene un nuovo elemento oppure ne modifica di esistenti, questo significa rigetto dell'offerta e presentazione di una contro-offerta. Questo principio non vale soltanto per il CO, bensì esplicitamente anche per la Convenzione (art. 19 cpv. 1). La giurisprudenza svizzera in principio non permette eccezioni a questa regola; la Convenzione è meno severa poiché, all'articolo 19 capoverso 2, prevede che il contratto è concluso se le condizioni contenute nell'accettazione non alterano sostanzialmente l'offerta.

Se l'autore dell'offerta non intende concludere il contratto con le modificazioni minime che sono state apportate, deve immediatamente farne parte all'accettante. Se non lo fa, i termini del contratto sono quelli dell'offerta, con le modificazioni proposte dall'accettante (art. 19 cpv. 2).

L'articolo 19 capoverso 3 contiene come ausilio interpretativo indicazioni che permettono di dire quali complementi e quali modificazioni valgono come determinanti. La delimitazione tra modificazioni sostanziali e modificazioni minime non è tuttavia sempre facile, nonostante i dati suppletivi forniti nel capoverso 3. Oltre ai punti enumerati – modificazioni concernenti prezzo, modalità di pagamento, quantità e qualità della merce, luogo e momento della consegna, portata della responsabilità nonché componimento delle controversie che val-

gono sempre come modificazioni sostanziali – non vi è norma alcuna relativa alla delimitazione tra modificazioni sostanziali e modificazioni minime.

Occorre allora riferirsi alle circostanze particolari di ogni singolo caso. La giurisprudenza relativa al diritto uniforme dell'Aia sulla compravendita e all'Uniform Commercial Code americano (UCC) può essere d'aiuto soltanto in misura limitata. In effetti, benché questi due ordinamenti giuridici facciano distinzione tra modificazioni sostanziali e modificazioni minime, non descrivono invece gli stati di fatto per i quali vi è presunzione che la modificazione è essenziale.

Se condizioni generali (CG) contraddittorie sono all'origine di divergenze tra offerta e accettazione, il problema deve essere risolto con l'applicazione dell'articolo 19. Se l'interpretazione rileva che le CG dell'accettante divergono in misura soltanto minima da quelle dell'autore dell'offerta, spetta a quest'ultimo agire rapidamente per comunicare che il contratto non è stato concluso validamente. In caso di divergenze essenziali, egli dovrà espressamente accettare la contro-offerta se intende concludere il contratto.

Se vi sono divergenze tra offerta e accettazione dovute alla lingua impiegata, occorrerà stabilire se le parti abbiano ciononostante espresso volontà concorde. Se tale è il caso, le differenze d'ordine linguistico non costituiscono divergenze sostanziali ai sensi dell'articolo 19 capoverso 2. Se vi è divergenza tra dichiarazione e volontà delle parti, occorre invece riferirsi all'articolo 19 capoversi 2 e 3. Del resto, divergenze di volontà delle quali non si trova traccia nelle dichiarazioni delle parti concernono la validità del contratto e sottostanno di conseguenza alle disposizioni nazionali sull'errore.

223.3 Termine d'accettazione

L'accettazione deve avvenire entro il termine fissato a tale scopo dall'autore dell'offerta. Se questi omette di fissare un termine, l'accettazione deve avvenire entro un termine ragionevole. L'offerta che è stata fatta verbalmente deve essere accettata immediatamente, a meno che dalle circostanze non risulti altrimenti.

La Convenzione contiene all'articolo 18 capoverso 2 indicazioni su come fissare un termine ragionevole. Bisogna tenere conto delle circostanze della transazione e della rapidità dei mezzi di trasmissione scelti dall'autore dell'offerta. Tali criteri corrispondono a quelli stabiliti dalla giurisprudenza svizzera in merito al tempo durante il quale l'autore dell'offerta è da questa vincolato. Tali criteri possono quindi servire all'interpretazione analogica dell'articolo 18 capoverso 2.

L'articolo 20 fissa le modalità del calcolo del termine. I giorni festivi o non lavorativi che cadono nel luogo di stabile organizzazione dell'autore dell'offerta non hanno in principio influenza alcuna sul decorso del termine. Tuttavia, se l'ultimo giorno del termine è un giorno festivo o non lavorativo, il termine è prorogato fino al primo giorno lavorativo seguente. Tale regola tiene conto delle particolarità del commercio internazionale: non si può in effetti pretendere che le parti conoscano i giorni festivi del mondo intero.

223.4 Accettazione tardiva

Giusta il Codice delle obbligazioni, il contratto non è concluso soltanto se la dichiarazione d'accettazione non perviene all'autore dell'offerta entro il termine fissato. Se l'autore dell'offerta non ha fissato termini per l'accettazione oppure se quest'ultima giunge a termine scaduto, occorre distinguere due casi. Se l'accettazione spedita in tempo giunge con ritardo all'autore dell'offerta, oppure se si tratta di un ritardo minimo, il proponente deve comunicare immediatamente la revoca dell'offerta, *ove non intenda rimanere vincolato* (art. 5 cpv. 3 CO). Se invece il ritardo è manifestamente riconoscibile come tale, la dichiarazione d'accettazione ha soltanto l'efficacia di un'offerta e come tale sottostà a un'accettazione esplicita.

Anche la Convenzione di Vienna contiene norme sugli effetti di un'accettazione tardiva. Essa distingue ugualmente tra accettazione spedita tardivamente e accettazione spedita in tempo, ma giunta tardiva al destinatario. L'articolo 21 capoverso 2 corrisponde all'articolo 5 capoverso 3 CO. L'autore dell'offerta deve quindi comunicare immediatamente all'accettante che considera estinta la propria offerta ove risulti dalle circostanze che in caso di trasmissione regolare l'accettazione gli sarebbe giunta in tempo. Risulta inoltre dal testo della Convenzione che la dichiarazione del proponente che intende non essere vincolato non sottostà a ricevuta. Giusta l'articolo 21 capoverso 1 un'accettazione spedita tardivamente produce tuttavia effetti *ove, immediatamente, il proponente ne informi l'accettante*. Si tratta di una possibilità legale offerta al destinatario dell'accettazione di prorogare il termine per accettare (cfr. Schlechtriem P., op. cit., pag. 42). Per analogia con il capoverso 2, la spedizione di tale dichiarazione basta per renderla efficace.

224 Conclusione del contratto (art. 23, 24)

Secondo l'articolo 23 della Convenzione il contratto è concluso al momento in cui l'accettazione esplica effetti. L'articolo 18 precisa ai capoversi 2 e 3 le condizioni che devono essere soddisfatte perché esplichino effetti l'accettazione di un'offerta. In principio, occorre a tale scopo che la dichiarazione giunga al proponente. L'articolo 24 regola il momento nel quale una dichiarazione d'accettazione giunge al destinatario.

224.1 Arrivo di dichiarazioni di volontà

L'articolo 24 concerne le dichiarazioni di volontà scritte e orali; quest'ultime sono considerate pervenute al destinatario non appena sono state rilasciate, qualunque sia il luogo nel quale sono state fatte. Le dichiarazioni scritte, per essere valide, devono giungere nella sfera d'influenza del destinatario, sia che gli siano rimesse personalmente o alla sua stabile organizzazione sia che gli siano recapitate al suo indirizzo postale. Sussidiariamente, ove non vi sia né stabile organizzazione né indirizzo postale basta la consegna al luogo di residenza abituale. A proposito di quest'ultima possibilità era stato obiettato nel

corso delle discussioni come non capiti praticamente quasi mai che una parte di un contratto internazionale non abbia né stabile organizzazione, né indirizzo postale. L'invio al luogo della residenza abituale è tuttavia stato mantenuto per garantire che il sistema abbia la minor quantità di lacune possibili. Tale invio è tuttavia efficace soltanto se l'autore non conosceva né poteva conoscere la stabile organizzazione o l'indirizzo postale del destinatario. In caso contrario quest'ultimo può far valere l'inefficacia della dichiarazione.

L'articolo 24 non concerne unicamente l'accettazione, bensì anche l'offerta (cfr. art. 15 cpv. 1) come pure anche altre manifestazioni di volontà fatte nel corso delle trattative per la conclusione del contratto. La questione se l'articolo 24 possa essere esteso alle manifestazioni di volontà della terza parte, che non contiene a questo proposito norma alcuna, sarà trattata in relazione all'articolo 27 (cfr. n. 231.3).

L'articolo 24 ha un campo d'applicazione molto ampio in quanto prevede la consegna delle manifestazioni di volontà al destinatario personalmente, al luogo della stabile organizzazione o al suo indirizzo postale, sussidiariamente al luogo della residenza abituale. Esso corrisponde alle premesse alle quali una dichiarazione entra nella sfera d'influenza del destinatario e diviene con questo valida secondo il diritto svizzero. La Convenzione di Vienna non prevede per contro quali persone possano, in qualità di rappresentanti del destinatario, prendere in consegna la dichiarazione, né disciplina il problema dell'accesso, fuori delle ore abituali d'apertura, e quello del ritardo o dell'impedimento dell'accesso da parte del destinatario.

La prima questione, vale a dire la consegna al rappresentante, è disciplinata dal diritto nazionale designato dalle norme di conflitto, poiché tratta un settore che non entra nel campo d'applicazione della Convenzione. Le altre questioni si conformano diversamente. Esse sono in relazione a circostanze dell'efficacia di una manifestazione di volontà che deve essere ricevuta e non concernono le condizioni che devono essere date nella persona dell'autore della dichiarazione (ad es. formazione della volontà o incapacità di discernimento posteriore): si tratta di lacune che devono essere colmate (art. 7 cpv. 2). Per giudicare della ricevuta fuori delle ore abituali d'apertura, occorrerà, per analogia con l'articolo 20 della Convenzione concernente il computo dei termini, considerare che non si potrebbe esigere dalla parte dichiarante che abbia a conoscere le ore d'apertura utilizzate nel mondo intero.

224.2 Momento della conclusione del contratto

Come già rilevato, un contratto è concluso nel momento in cui prende effetto l'accettazione di un'offerta. La ricevuta della dichiarazione d'accettazione è in principio necessaria perché questa sia valevole (cfr. n. 224.1). Ma l'accettazione può avvenire anche per mezzo di atti concludenti e, in certe circostanze, anche tacitamente. Per il primo di questi casi, la Convenzione di Vienna prevede che l'accettazione prende effetto nel momento nel quale l'atto è compiuto, sempre che tale atto sia compiuto entro i termini previsti (art. 18 cpv. 3).

La Convenzione non indica esplicitamente in quale momento il contratto è concluso quando l'accettazione avviene tacitamente. Occorrerà quindi procedere

colmando le lacune. In applicazione dell'articolo 7 capoverso 2 si deve in primo luogo fare riferimento ai principi generali ai quali la Convenzione si ispira. Si chiarirà di conseguenza se le norme contenute nei capoversi 2 e 3 dell'articolo 18 siano sufficientemente sostanziali per dedurne principi capaci di disciplinare la validità dell'accettazione tacita. L'interpretazione di questo articolo dimostra in effetti che l'efficacia dell'accettazione dipende da una manifestazione della volontà che sia esteriormente riconoscibile. L'accettazione esplicita deve giungere al destinatario per essere valida, mentre l'accettazione attuata con atto concludente è valevole nel momento in cui tale atto è eseguito. In ambedue i casi trattasi di un comportamento di cui l'autore dell'offerta può prendere conoscenza. Questo riconoscimento esteriore viene tuttavia a mancare nel caso dell'accettazione tacita, tanto che non appare evidente un punto di riferimento che permetta di ritenere la conclusione del contratto. Un'accettazione tacita può avvenire soltanto in presenza di circostanze speciali. E proprio sulla base di tali circostanze occorre in ogni caso particolare appurare in quale momento il contratto è stato concluso. Per determinare tale momento si deve soprattutto fare affidamento al comportamento delle parti. Benché le norme esistenti non permettano di dedurre principi generali relativi alla conclusione del contratto per tacita accettazione, dovrebbero poter essere trovate soluzioni soddisfacenti applicando le regole interpretative dell'articolo 8. In ogni caso è meglio rinunciare a ricorrere al diritto materiale nazionale, soprattutto a ragione della diversità delle discipline nazionali.

224.3 Effetti del contratto

Secondo la Convenzione di Vienna il contratto produce effetti a partire dal momento della conclusione. Questo principio diverge in modo rilevante dalla soluzione secondo il diritto svizzero (cfr. art. 10 CO). Con riferimento all'autonomia delle parti occorre ammettere che queste possono convenire di procrastinare il momento a partire dal quale il contratto produce effetti al di là di quello in cui è concluso.

225 Punti non disciplinati

Oltre alle questioni che la Convenzione non tocca, quali l'incapacità di discernimento o la morte di una parte, la consegna a un rappresentante o fuori delle ore abituali d'apertura, occorre esaminare, nell'ottica del diritto svizzero, la lettera di conferma, la culpa in contrahendo e la disciplina dei punti secondari.

In diritto svizzero, la lettera di conferma ha l'importanza di un mezzo di prova della conclusione anteriore di un contratto orale. Se una parte non reagisce dopo aver ricevuto una lettera di conferma, quest'ultima è presunta essere esatta. Se la lettera di conferma modifica leggermente quanto convenuto verbalmente, e se il destinatario non reagisce alla ricevuta, tale scritto può tutt'al più essere considerato una contro-offerta, mentre la presa in consegna senza contestazioni vale come accettazione tacita, premesso che l'autore della lettera potesse contare in buona fede che il destinatario fosse d'accordo con il contenuto della stessa (cfr. in questo senso, Bucher E., op. cit., pag. 122; in senso

più stretto Guhl/Merz/Kummer, op. cit., pag. 98). Altri ordinamenti giuridici (ad es. quello della RFG) accordano grande importanza alla lettera di conferma per la conclusione del contratto. Questo tipo di lettera non è tuttavia menzionato nella Convenzione. Poiché la conclusione dei contratti è disciplinata in maniera esaustiva nella Convenzione, non resta spazio per la conclusione di un contratto per mezzo di una lettera di conferma. Una lettera siffatta potrà quindi essere presa in considerazione soltanto se sono soddisfatte le condizioni restrittive dell'articolo 9 (usi commerciali).

Nel diritto svizzero è controversa la questione se l'errore commesso in contrahendo sia attinente alla responsabilità delittuosa contrattuale o se si tratti di una responsabilità sui generis (cfr. Guhl/Merz/Kummer, op. cit., pag. 93; Von Tuhr/Peter, Allgemeiner Teil des Schweizerischen Obligationenrechts, vol. I, 3. ed., Zurigo 1979, pag. 193; Bucher E., op. cit., pag. 253). La Convenzione neppure parla del diritto uniforme dell'Aia sulla compravendita (cfr. per quest'ultimo Dölle Hans, Kommentar zum Einheitlichen Kaufrecht, München 1976, N 11 ad art. 8 LUCI e N 21 ad art. 4 LUCC; per la convenzione A/CN 97/C. 1/L. 95). Poiché non possono essere dedotti dalla Convenzione i principi necessari per colmare le lacune, la parte lesa deve ricorrere al diritto nazionale designato dalle norme di conflitto se intende far valere una responsabilità per culpa in contrahendo.

Secondo il diritto svizzero, un contratto è concluso quando le parti si sono accordate sui punti essenziali. Nel caso del contratto di compravendita sono considerati essentialia negotii soltanto l'oggetto della compravendita, il trasferimento di proprietà e il prezzo. Se le parti hanno la volontà di essere vincolate, la conclusione del contratto non è impedita dal mancato accordo su punti secondari. Giusta l'articolo 2 capoverso 1 CO è persino data una presunzione di diritto in questo senso. Diversa è la situazione nella Convenzione: l'articolo 19 capoverso 3 contiene una lista dei punti che sono presunti essere essenziali e in merito ai quali dev'essere dato accordo. Questa lista è di parecchio più lunga di quella dell'articolo 184 CO: oltre all'oggetto della compravendita e al prezzo, ne fanno parte anche modo di pagamento, luogo e momento della fornitura, estensione della responsabilità e composizione delle controversie. La Convenzione (art. 4) non dice se un contratto è concluso anche quando le parti si sono riservate di disciplinare i punti secondari. Tale questione deve in effetti essere decisa secondo il diritto nazionale designato dalle norme di conflitto del giudice adito. Questo diritto materiale fissa anche se il giudice può se del caso completare il contratto sull'esempio di quanto è previsto dall'articolo 2 capoverso 2 CO.

23 Compravendita di merci

La terza parte della Convenzione contiene le disposizioni materiali sulla compravendita. Molto circostanziata, essa è divisa in cinque capitoli:

- *Disposizioni generali* (art. 25-29)
- *Obblighi del venditore* (art. 30-52)
- *Obblighi del compratore* (art. 53-65)

- *Trapasso dei rischi* (art. 66-70)
- *Disposizioni comuni agli obblighi del venditore e del compratore* (art. 71-78)

231 Disposizioni generali

(art. 25-29)

I primi cinque articoli del primo capitolo (art. 25-29) completano le disposizioni generali della prima parte (art. 1-13). Essi contengono norme di natura generale e definizioni. In relazione all'articolo 27 vedremo in quale misura tali norme possano essere utilizzate per interpretare la seconda parte sulla conclusione dei contratti (cfr. n. 231.3).

Le disposizioni di questo primo capitolo definiscono la nozione di violazione essenziale del contratto (art. 28), la risoluzione del contratto (art. 26), il principio della spedizione (art. 27), l'azione in esecuzione dell'obbligazione (art. 28), la modificazione o la disdetta del contratto (art. 29).

231.1 Violazione essenziale del contratto

La nozione di violazione essenziale del contratto (art. 25) ha importanza nodale nel sistema dei diritti e dei doveri reciproci delle parti. La gravità della violazione determina spesso i rimedi di cui può servirsi la parte lesa: la risoluzione del contratto (art. 49) o l'eliminazione dei vizi (art. 46) può essere domandata soltanto nel caso la violazione del contratto sia essenziale; anche nel passaggio dei rischi (art. 70) questa nozione ha un ruolo importante.

Come ovunque nella Convenzione, l'autonomia delle parti è determinante anche in merito alla violazione essenziale del contratto. Le parti possono di conseguenza convenire quale comportamento debba essere considerato rottura essenziale del contratto. Esse possono allora chiedere la risoluzione del contratto sulla base delle loro convenzioni contrattuali. Le parti possono però anche convenire che determinate violazioni del contratto non debbano essere ritenute essenziali. Quando poi sopraggiunge un tale evento, non sarà quindi necessario procedere a un esame per rilevare se siano date le premesse giusta l'articolo 25. Si può anche immaginare che risulti dagli usi commerciali quali siano le violazioni essenziali di un contratto. L'articolo 25 interviene quindi soltanto nel caso il contratto o gli usi commerciali non fissino le conseguenze di una violazione del contratto.

La definizione di violazione essenziale del contratto è molto complessa. Una violazione è essenziale se causa all'altra parte un pregiudizio tale da privarla sostanzialmente di quello che era in diritto di attendersi dal contratto, a condizione che la parte inadempiente abbia previsto o avesse dovuto prevedere siffatta conseguenza. La nozione esige quindi che la violazione del contratto sia prevedibile e rilevante e che concerna una parte della prestazione che la parte inadempiente poteva riconoscere come essenziale per l'altra parte.

La nozione di violazione essenziale del contratto e la sua definizione furono molto controverse in seno alla Conferenza diplomatica. Lunghe trattative sfociarono infine in un compromesso tra coloro che volevano una formulazione

obiettiva e coloro che preconizzavano una misura soggettiva. Determinante non è quindi il solo pregiudizio oggettivo subito da una parte in seguito alla rottura del contratto e neppure il solo pregiudizio soggettivo; determinanti sono invece le aspettative della parte lesa quali risultano dal contratto. Sarà certo senza importanza per la prassi che si parli di una definizione oggettiva che tiene conto anche degli elementi soggettivi contenuti nel contratto, oppure di una definizione soggettiva che il contenuto del contratto rende più oggettiva. Resta invece importante il pensiero fondamentale secondo cui – per poter ritenere una violazione essenziale del contratto – occorre che la parte lesa non abbia più interesse all'esecuzione del contratto. È importante l'elemento della prevedibilità poiché sono prese in considerazione soltanto le conseguenze negative che la parte inadempiente poteva prevedere o che una persona ragionevole, posta nella stessa situazione, avrebbe potuto prevedere.

Il testo della Convenzione non permette di dedurre in quale momento tale elemento di prevedibilità debba essere realizzato. Logicamente, quindi, può essere determinante soltanto il momento della conclusione del contratto e non quello nel quale avviene la violazione del contratto poiché, in effetti, ogni parte dovrebbe, al momento della conclusione del contratto, essere in grado di valutare i rischi che prende.

231.2 Risoluzione del contratto

L'articolo 26 è in stretta relazione con la violazione essenziale del contratto poiché quest'ultima permette alla parte lesa di sciogliere il contratto. La violazione essenziale del contratto non provoca tuttavia ipso iure lo scioglimento del contratto. L'articolo 26 prevede che, per essere valida, la dichiarazione di voler annullare il contratto dev'essere notificata all'altra parte. La dichiarazione di risoluzione dev'essere spedita; essa corrisponde quindi al principio fissato nell'articolo 27 e serve unicamente a chiarire la situazione.

Vi è una differenza notevole per rapporto al diritto svizzero, poiché giusta il CO la risoluzione del contratto può avvenire unicamente per mezzo di una dichiarazione soggetta a ricevuta. Occorre tuttavia osservare che il principio della spedizione sancito dagli articoli 26 e 27 ha carattere dispositivo e che può essere modificato convenzionalmente secondo la volontà delle parti.

231.3 Principio della spedizione

Giusta l'articolo 27, le notificazioni, domande e altre comunicazioni ai sensi della terza parte della Convenzione sono, in principio, valide dal momento in cui sono spedite con un mezzo appropriato alle circostanze (principio della spedizione). Queste dichiarazioni sottostanno a ricevuta, a meno che la Convenzione non contenga una disposizione contraria esplicita. Un ritardo o un errore nella trasmissione della comunicazione non privano l'autore del diritto di prevalersene. Questa concezione si trova in contrasto fondamentale con quella del diritto svizzero che prevede che le manifestazioni della volontà sottostanno a ricevuta. Nonostante il Codice delle obbligazioni non contenga alcuna disposi-

zione espressa che preveda la necessità di una ricevuta, essa risulta in maniera indiretta dagli articoli 3, 5 e 9. Giusta tali articoli, una manifestazione della volontà, per essere valida, deve pervenire nella sfera d'influenza del destinatario. È per contro senza importanza che il destinatario prenda effettivamente conoscenza della dichiarazione. Il rischio inerente alla trasmissione è di conseguenza a carico dello speditore che ha scelto il mezzo di comunicazione. Il destinatario da parte sua sopporta il rischio legato alla presa di conoscenza della dichiarazione.

La Convenzione di Vienna, per contro, prevede che una manifestazione di volontà è valida con la spedizione: il rischio della trasmissione e della presa di conoscenza è a carico del destinatario. La prescrizione secondo la quale la comunicazione dev'essere fatta con un mezzo adeguato alle circostanze garantisce tuttavia una protezione minima del destinatario e obbliga lo speditore a usare un mezzo di comunicazione appropriato. Mancando accordo tra le parti, il mezzo adeguato alle circostanze è determinato dalle abitudini che si sono instaurate tra le parti o, se del caso, secondo gli usi del ramo commerciale considerato. Circostanze speciali possono rendere inadeguato un mezzo di comunicazione in sé appropriato. Se sono possibili più mezzi di comunicazione, lo speditore è libero di scegliere. L'articolo 27 è quindi sufficientemente flessibile per permettere di tenere conto delle esigenze del commercio internazionale.

Il momento in cui una dichiarazione verbale produce effetti non è esplicitamente regolato dalla Convenzione. Poiché in casi del genere dichiarazione e ricevuta sono simultanee non dovrebbero normalmente sorgere difficoltà. Tuttavia occorre esaminare brevemente in quale misura siano applicabili le teorie della spedizione e della ricevuta. Con riferimento al principio della spedizione previsto per le dichiarazioni materializzate, si può affermare che la dichiarazione verbale non deve necessariamente essere compresa dal destinatario; basta, per dare avvio all'efficacia, la dichiarazione stessa. Certo è che anche in questo caso il dichiarante deve scegliere un mezzo adatto alle circostanze. Se conosce o avrebbe dovuto conoscere circostanze particolari che fanno in modo che il destinatario non è in grado di prendere conoscenza della dichiarazione (ad es. sordità totale o parziale, non conoscenza della lingua utilizzata), la dichiarazione non è valevole. Il risultato è quindi in definitiva analogo a una teoria dell'espressione affievolita.

In introduzione era stato rilevato che l'articolo 27 prevede il principio della spedizione, a meno che la Convenzione non preveda esplicitamente altrimenti. Siffatte disposizioni contrarie valgono per il termine supplementare impartito al venditore (art. 47 cpv. 2), per le notificazioni fatte dal venditore in caso di esecuzione tardiva (art. 48 cpv. 4), per l'avviso del compratore di non voler adempiere gli obblighi entro il termine suppletivo (art. 63 cpv. 2), per la specificazione (art. 65) e per la notificazione dell'impedimento di adempiere (art. 79 cpv. 4). Tutte queste comunicazioni sottostanno a ricevuta.

Se lo si interpreta letteralmente, l'articolo 27 si applica soltanto alle comunicazioni che sono fatte «conformemente alla presente parte», vale a dire conformemente alla terza parte della Convenzione. Non sarebbero dunque incluse le dichiarazioni che non sono disciplinate dal diritto materiale della vendita, quali

i richiami, le ingiunzioni a ritirare la cosa, l'esercizio di un diritto contrattuale di risoluzione o di scelta. Occorre quindi domandarsi se sia possibile ricorrere all'articolo 27 per tali comunicazioni o se convenga regolare la questione per analogia con le dichiarazioni di volontà soggette a ricevuta secondo l'articolo 24. La questione d'interpretazione dev'essere risolta giusta l'articolo 7.

L'insieme delle disposizioni della Convenzione di Vienna che trattano la validità di dichiarazioni si presenta come segue: la seconda parte sulla conclusione dei contratti (art. 14-24) parte dal principio che esse sono soggette a ricevuta. Tuttavia esistono alcune eccezioni esplicite prevedenti che le dichiarazioni devono soltanto essere spedite per essere efficaci (cfr. art. 19, 21). La terza parte sul diritto materiale della vendita (art. 25-88), per contro, parte dal principio della spedizione e riserva le dichiarazioni esplicitamente soggette a ricevuta (art. 27). In considerazione di questa situazione di fatto non si può privilegiare uno dei principi per colmare le lacune. Occorrerà al contrario analizzare ogni caso particolare per poter dire quali dichiarazioni siano soggette a ricevuta e quali no (cfr. a questo proposito e a proposito di quanto segue, Noussias Konstantinos, *Die Zugangsbedürftigkeit von Mitteilungen nach den Einheitlichen Haager Kaufgesetzen und nach dem UN-Kaufgesetz*, Heidelberg 1982).

Se le disposizioni citate permettono di dedurre principi generali, questi possono allora essere applicati alle dichiarazioni che non sono disciplinate; il giudice adito dovrebbe altrimenti ricorrere al diritto materiale designato dalle proprie norme di DIP.

Le disposizioni sulla conclusione del contratto partono dal principio che una comunicazione è soggetta a ricevuta. Occorre quindi ammettere che tutte le dichiarazioni giuridicamente importanti per la conclusione di un contratto sottostanno a ricevuta. A questo principio fanno eccezione le comunicazioni fatte dalla parte che rispetta il contratto per reagire al comportamento dell'altra parte che deroga alla procedura normale. Basta quindi che l'autore dell'offerta spedisca la dichiarazione con la quale rifiuta di concludere il contratto alle condizioni modificate proposte nell'accettazione (art. 19 cpv. 2). Parimenti la spedizione basta quando l'autore dell'offerta intende rendere efficace un'accettazione tardiva (art. 21 cpv. 1) o quando vuole rifiutare un'accettazione spedita in tempo che gli è giunta tardiva (art. 21 cpv. 3). Da queste disposizioni possono essere desunti i principi seguenti: le dichiarazioni che concernono la conclusione del contratto e che non sono menzionate esplicitamente nella seconda parte sottostanno in principio a ricevuta, a meno che non si tratti di una risposta della parte rispettosa del contratto al comportamento della controparte. Una lettera di conferma commerciale autorizzata dovrebbe essere considerata soggiacente a ricevuta, mentre l'opposizione alla lettera di conferma - analogamente all'opposizione a un'accettazione modificata - sarebbe sottoposta unicamente a spedizione. La terza parte sancisce il principio della spedizione. Le eccezioni previste concernono le dichiarazioni che provocano la scadenza di un obbligo contrattuale. La specificazione e la determinazione di un termine di fornitura sono ad esempio soggette a spedizione. Altre eccezioni sono previste per le comunicazioni fatte dalla parte che non si è conformata al contratto (per es. rifiuto d'adempimento), mentre per le comunicazioni della parte lesa (per es. denuncia dei vizi) basta in principio la spedizione.

Da questa interazione tra principio ed eccezione possono risultare elementi concreti sufficienti che permettono di colmare le lacune senza dover ricorrere per questo al diritto nazionale. L'esercizio di una scelta convenuto per contratto sarà quindi senz'altro soggetto a ricevuta, poiché provoca l'esigibilità dell'obbligo contrattuale di prestazione del venditore. Le comunicazioni concernenti perturbamenti nell'esecuzione del contratto dovranno essere classificate in due gruppi, a seconda che esse provengano dalla parte rispettosa del contratto o dalla parte inadempiente. Soltanto per il primo gruppo di comunicazioni dovrebbe bastare la spedizione.

231.4 Azione d'esecuzione

Giusta l'articolo 28 un tribunale è tenuto a ordinare l'esecuzione in natura soltanto se lo fa in virtù del proprio diritto per contratti di vendita dello stesso genere. Questa disposizione tiene conto della particolarità del diritto anglo-americano che non conosce in principio nessuna azione d'esecuzione, ma soltanto prestazioni di risarcimento. L'Uniform Commercial Code (UCC) ad esempio, applicato con certe differenze in tutti gli Stati federali degli Stati Uniti, riconosce al compratore il diritto di agire in esecuzione soltanto nel caso si tratti di un «unique good»: esso precisa inoltre che un diritto di agire in esecuzione esiste «in other proper circumstances» (cfr. sec. 2 - 716 (1) UCC).

L'articolo 28 è un corpo estraneo nella Convenzione di Vienna poiché interviene nel diritto procedurale degli Stati contraenti: l'intervento è però necessario. Si può in effetti dubitare che in materia di commercio internazionale un compratore abbia spesso a insistere per ottenere l'esecuzione del diritto all'adempimento, poiché tale procedura è vincolata a una perdita importante di tempo. Ma, per oggetti specifici insostituibili o difficilmente ottenibili, il compratore ha interesse evidente all'esecuzione in natura. Si è quindi imposta una regolamentazione che sembrava accettabile anche per i Paesi anglo-americani.

L'articolo 28 è di conseguenza formulato in modo ampio: il tribunale adito può senz'altro ammettere un'azione in esecuzione anche se la tradizione giuridica nazionale non lo permette, ma non vi è obbligato e può anche respingere l'azione d'esecuzione. Poiché l'articolo 28 è una disposizione di procedura, le parti non vi possono validamente derogare. Il giudice adito non sarebbe in effetti vincolato da una clausola in questo senso esistente tra le parti.

L'applicazione dell'articolo 28 presuppone l'esistenza di una pretesa all'esecuzione in materia. Questa può risultare dalla Convenzione stessa o dal contratto tra le parti. Per quanto concerne la Convenzione di Vienna occorre considerare che tutti gli obblighi del venditore volti alla fornitura, fornitura tardiva o fornitura sostitutiva, ma anche l'obbligo di rimettere documenti sono esigibili in natura. Per contro non è chiaro se il prezzo - in particolare se è stato convenuto che dev'essere pagato in una determinata moneta - costituisca una pretesa che dev'essere eseguita in natura. Tale questione era già controversa nel diritto uniforme dell'Aia sulla compravendita (cfr. Dölle H., op. cit., N. 27 e 28 ad art. 16 LUCI).

In considerazione della ridotta importanza pratica di tale questione, non occorre entrare nel merito della stessa. Un venditore, effettivamente, soltanto in casi eccezionali insisterà sul pagamento del prezzo in natura.

231.5 Modificazione e disdetta del contratto

L'articolo 29 capoverso I della convenzione fissa il principio che un contratto può essere modificato o disdetto senza esigenza formale di sorta con accordo amichevole tra le parti. Questo principio è stato adottato soprattutto in considerazione del diritto anglo-americano. In opposizione alla tradizione giuridica romana, il common Law ammette modificazioni del contratto soltanto nei casi nei quali è previsto un «contrappeso». Un siffatto contrappeso non sarebbe dato in occasione di modificazioni tecniche non accompagnate da modificazioni simultanee del prezzo.

Il principio della libera forma della modificazione o disdetta del contratto non vale se le parti hanno convenuto di utilizzare la forma scritta. Se una parte ha la stabile organizzazione in uno Stato che prevede la forma scritta obbligatoria e che ha fatto la pertinente riserva secondo l'articolo 96, modificazione e disdetta del contratto devono rispettare tale forma (cfr. art. 12). D'altro canto viene ammessa l'eccezione del dolo contro una parte che fa valere una tale disposizione e che ha avuto un comportamento particolare sul quale si è basata l'altra parte. In contropartita, quest'ultima non può sollevare l'eccezione della forma scritta.

232 Obblighi del venditore (art. 30-52)

Il secondo capitolo inizia con la descrizione degli obblighi del venditore (art. 30) e si divide in seguito in tre sezioni. La prima sezione (art. 31-34), dal titolo «Fornitura delle merci e consegna dei documenti», contiene le disposizioni sulla fornitura, in particolare sul luogo e momento della stessa. La seconda sezione (art. 35-44), dal titolo «Conformità delle merci e diritti o pretese di terzi», descrive la responsabilità del venditore per eventuali vizi di merito o giuridici della cosa. La terza sezione, infine (art. 45-52), tratta la questione dei diritti che il compratore può far valere in caso di violazione del contratto da parte del venditore.

232.1 Obblighi del venditore in generale

All'inizio del secondo capitolo sono enumerati gli obblighi principali del venditore. Ai termini dell'articolo 30, il venditore deve fornire la merce, consegnare i documenti relativi e trasferire al compratore la proprietà delle merci. Quest'ultimo obbligo è eseguito se il venditore procede agli atti necessari affinché la proprietà della merce passi al compratore. Le condizioni alle quali il trasferimento della proprietà si realizza sono determinate invece giusta l'articolo 4 lettera b dal diritto nazionale designato dalle norme di conflitto.

Gli obblighi principali del venditore corrispondono nell'insieme al diritto svizzero sulla compravendita. Occorre tuttavia rilevare le divergenze seguenti: la Convenzione di Vienna menziona esplicitamente l'obbligo di consegnare i documenti relativi alle merci, mentre nel Codice delle obbligazioni tale obbligo consegue a quello di fornire la merce. La Convenzione parla inoltre della fornitura (fr. livraison, ted. Lieferung), mentre il testo tedesco del Codice delle obbligazioni utilizza il termine di «Übergabe». Questa differenza nella terminologia non ha però importanza pratica di rilievo. Per il testo italiano della Convenzione proponiamo fornitura (per la merce) e consegna (per i documenti).

232.2 Fornitura delle merci e consegna dei documenti

L'articolo 31 disciplina il luogo della fornitura, l'articolo 32 enumera gli obblighi legati alla spedizione, l'articolo 33 tratta del momento della fornitura e l'articolo 34 concerne la consegna dei documenti.

232.3 Luogo della fornitura

La Convenzione di Vienna prevede diverse soluzioni per i casi in cui le parti non abbiano previsto alcunché in merito al luogo della fornitura. Essa distingue tra i contratti che implicano un trasporto di merci e gli altri contratti di compravendita. Se il contratto di compravendita implica il trasporto delle merci, il venditore adempie l'obbligo di fornire rimettendo le merci al primo trasportatore (art. 31 lett. a). Se le parti hanno concluso un contratto che non implica trasporti di sorta, il venditore deve in principio mettere le merci a disposizione del compratore nel luogo in cui il venditore aveva stabile organizzazione al momento della conclusione del contratto (art. 31 lett. c).

Se il contratto concerne una merce determinata o una merce prelevata da una massa determinata e se le parti conoscevano, al momento della conclusione del contratto, il luogo in cui si trovava la merce, il venditore deve metterla in tale luogo a disposizione del compratore (art. 31 lett. b). Questo significa che il venditore deve procedere a tutti gli atti necessari perché il compratore possa prendere possesso della merce. Questo modo d'agire corrisponde alle concezioni del diritto svizzero.

La delimitazione tra compravendite che implicano un trasporto e contratti per i quali il compratore si occupa «volontariamente» del trasporto della merce è di grande importanza per la questione del trasferimento dei rischi. Occorre quindi chiarire ogni volta se ci si trovi in presenza di una compravendita che implica un trasporto ai sensi della Convenzione. Questa formula designa, nella Convenzione, le compravendite per le quali è stato convenuto che la merce sarà trasportata da un terzo in un luogo diverso da quello dell'esecuzione. Non si tratta invece di una compravendita che implichi un trasporto se il venditore spedisce la merce passando per un trasportatore che fa parte della sua azienda, poiché in effetti la consegna al primo trasportatore può avvenire soltanto se la merce esce dalla sfera d'influenza del venditore. La nozione di compravendita

che implica un trasporto corrisponde quindi a quella della vendita a distanza usata dalla dottrina svizzera.

232.22 Obblighi legati alla spedizione

L'articolo 32 definisce alcuni obblighi che incombono al venditore allorché la compravendita implica un trasporto della merce. Il capoverso 1 impone al venditore di comunicare la spedizione al compratore designando singolarmente le merci nel caso queste non siano chiaramente identificate ai fini del contratto. Giusta il capoverso 2, il venditore è obbligato a concludere i contratti necessari affinché le merci siano trasportate con mezzi appropriati e secondo le condizioni usuali. Se il venditore non è obbligato a sottoscrivere personalmente un'assicurazione di trasporto, ha perlomeno l'obbligo, giusta il capoverso 3, di rilasciare al venditore le informazioni necessarie per concludere una siffatta assicurazione.

Tutti gli obblighi in relazione a una compravendita che implica un trasporto corrispondono a quelli fissati dal diritto svizzero. Anche nel caso di compravendita a distanza la consegna della merce al trasportatore non libera ancora il venditore. Secondo il diritto svizzero egli deve anche prendere tutte le misure necessarie affinché la merce giunga in buono stato nel luogo di destinazione.

232.23 Momento della fornitura

L'articolo 33 distingue tre casi: il contratto a termine fisso, la pattuizione di un certo periodo per il termine della fornitura e il momento non fissato per la fornitura. Se la data per la fornitura è fissata per contratto o è determinabile in base al contratto (art. 33 lett. a), la fornitura è conforme al contratto soltanto se il venditore fornisce la merce per tale data. Se fornisce in ritardo, il compratore può fare ricorso ai mezzi che gli sono riconosciuti in caso di vizio di fornitura. Il compratore non è tenuto d'altro canto ad accettare una fornitura anteriore al termine convenuto (cfr. art. 52 cpv. 1). Se lo fa, la fornitura anticipata è considerata in principio come esecuzione conforme al contratto.

Se il contratto fissa un periodo di tempo entro il quale il venditore deve fornire, oppure se un tale periodo è determinabile con riferimento a tale contratto, il venditore può fornire in un momento qualsiasi nel corso di questo periodo (art. 33 lett. b) e può anche migliorare una fornitura carente (cfr. art. 37). Fanno evidentemente eccezione i casi nei quali dalle circostanze risulti che spetta al compratore scegliere la data esatta della fornitura entro il periodo fissato.

Se non vi è convenzione alcuna a proposito del momento della fornitura, il venditore deve fornire entro un termine ragionevole (art. 33 lett. c). L'adeguatezza è retta dalle circostanze concrete; occorre in tale contesto tenere conto degli interessi delle parti, quali risultano dalle trattative preliminari.

232.24 Consegna dei documenti

La disposizione sottolinea fatti già evidenti, allorchando recita che il venditore deve consegnare i documenti nel momento, nel luogo e nella forma previsti dal contratto (art. 34). In caso di consegna anticipata, la correzione dei documenti viziati da errori è possibile fino alla scadenza del termine contrattuale, a condizione che l'esercizio di questo diritto non causi al compratore inconvenienti sproporzionati.

Il compratore, inoltre, conserva il diritto di chiedere risarcimento. Stessa disciplina è prevista dall'articolo 37 in caso di consegna anticipata delle merci.

232.3 Conformità delle merci e diritti o pretese di terzi

La sezione sulla conformità delle merci contiene le norme sulla garanzia per i vizi della cosa (art. 35-40) alle quali fanno seguito quelle sulla garanzia in caso di vizi giuridici (art. 41-43). Per quanto concerne la garanzia per evizione, la Convenzione di Vienna introduce una disposizione sui vizi giuridici (art. 41) e un'ulteriore sui pregiudizi dovuti a diritti basati sulla proprietà industriale o intellettuale (art. 42). Le norme sulla garanzia per i vizi della cosa iniziano con una definizione (art. 35) e fissano inoltre il momento nel quale l'inadempienza contrattuale dev'essere attuata (art. 36).

L'articolo 37 disciplina la possibilità, già menzionata, di migliorare i difetti in caso di fornitura anticipata. L'articolo 38 fissa il dovere del compratore di controllare la merce. L'articolo 39 disciplina la conseguenza del ritardo nel contestare i vizi. L'articolo 43 contiene una disposizione parallela concernente la garanzia contro l'evizione. Il venditore non può tuttavia prevalersi del fatto che il controllo e la denuncia dei difetti siano stati omissi se egli conosceva o avrebbe dovuto conoscere tali vizi (art. 40).

L'articolo 44, infine, contiene una norma importante sia per la garanzia contro le carenze della cosa sia per la garanzia contro l'evizione: le conseguenze dell'omissione di denuncia dei vizi sono cancellate se il compratore aveva un motivo ragionevole per non fare denuncia.

232.31 Garanzia per difetti della cosa

a. In generale

In diritto svizzero, la responsabilità per difetti della cosa obbliga il venditore a rispondere verso il compratore sia per l'utilità e la conformità della cosa venduta, sia per la carenza di determinate qualità o per la presenza di certi difetti (cfr. art. 197 CO; Guhl/Merz/Kummer, op. cit., pag. 342).

Giusta l'articolo 35 capoverso 1 della Convenzione di Vienna, il venditore deve fornire merce di tipo tale che quantità, qualità e genere nonché imballaggio o condizionamento corrispondano a quanto previsto dal contratto. Se il contratto nulla prevede, occorre ricorrere ai criteri fissati dall'articolo 35 capoverso 2: in primo luogo le merci devono essere adatte agli usi ai quali servireb-

bero abitualmente merci dello stesso tipo (art. 35 cpv. 2 lett. a). Se sono destinate a un uso speciale portato esplicitamente o tacitamente a conoscenza del venditore al momento della conclusione del contratto, esse devono essere adatte a tale uso speciale (lett. b). Se si tratta di compravendita su campione, le merci devono possedere la qualità del campione (lett. c). La lettera d rileva che le merci devono essere imballate o condizionate secondo il modo abituale o in maniera adeguata per conservare e proteggere le merci.

Mentre il diritto svizzero distingue tra qualità previste e qualità promesse, la Convenzione di Vienna distingue, all'articolo 35 capoverso 3, tra uso abituale e uso speciale. Le qualità che il compratore svizzero può aspettarsi di trovare corrispondono alle qualità di un oggetto atto all'uso abituale. Per quanto concerne le qualità previste e l'uso abituale non si devono quindi attendere interpretazioni divergenti. Diversa è la situazione per quanto concerne le qualità promesse, rispettivamente l'uso speciale. La formula usata dalla Convenzione di Vienna permette di dedurre che l'uso speciale atteso non deve necessariamente essere una componente esplicita del contratto. Basta che il venditore sapesse o avesse dovuto sapere che il compratore destinava la merce ad uso speciale. Il compratore, tuttavia, può appellarsi a tale circostanza «a meno che non risulti dalle circostanze che il compratore si sia rimesso alla competenza o alla valutazione del venditore o se non era ragionevole farlo da parte sua» (art. 35 cpv. 2 lett. b). Questa condizione corrisponde alle condizioni severe che il diritto svizzero pone alla serietà di una qualità assicurata. In questa misura si può quindi parlare di un parallelismo dei due ordinamenti giuridici. Occorre tuttavia osservare che soltanto le promesse che concernono l'uso speciale possono fondare la responsabilità del venditore ai termini della Convenzione di Vienna. Secondo il Codice delle obbligazioni è invece determinante sapere se i dati fossero abbastanza seri da influire sulla decisione del compratore. Se tale è il caso, il venditore è, secondo il diritto svizzero, vincolato dall'obbligo di garanzia anche se l'assenza della qualità promessa non pregiudica in nulla l'utilità o il valore della cosa venduta. È unicamente determinante il vincolo di causalità tra la promessa e la decisione di acquistare del compratore. Nell'applicazione pratica, il Codice delle obbligazioni e la Convenzione di Vienna dovrebbero, nella maggior parte dei casi, giungere alle medesime conclusioni. È tuttavia più facile partire dalla premessa di un nesso di causalità tra promessa e decisione di comprare se la qualità promessa della cosa deve essere in relazione con l'utilità o il valore della cosa. Il giudice svizzero presumerà quindi l'esistenza del nesso di causalità adeguato quando sarà di fronte a promessa che, giusta l'esperienza della vita, è adatta a convincere il compratore. Il venditore può fornire la prova del contrario. Se si tratta di una promessa che, oggettivamente, in generale non ha influsso sul compratore, l'onere della prova incombe al compratore. In questo contesto occorre ancora rilevare che la Convenzione di Vienna tace a proposito dell'onere della prova in ragione delle troppo grandi differenze esistenti tra i sistemi giuridici.

L'articolo 35 capoverso 3 contiene la norma, familiare al diritto svizzero, giusta la quale il venditore non risponde di un difetto che il compratore conosceva o non poteva ignorare (cfr. art. 200 cpv. 1 CO). La Convenzione dice inoltre che la responsabilità del venditore è indipendente dal momento nel quale il di-

fetto è apparso, in occasione della fornitura o soltanto in seguito. Basta che il difetto sia presente al momento del trasferimento dei rischi al compratore (art. 36 cpv. 1). Quanto a sapere se una garanzia per la persistenza di una qualità possa essere estesa agli eventi dopo il trasferimento dei rischi, la conferenza si è messa d'accordo su una norma formulata in modo tale che il venditore deve rispondere, in determinate circostanze, del fatto che le merci abbiano a restare adatte all'uso durante un certo tempo. Dal tenore del capoverso 2 consegue che tale garanzia può anche essere basata su una promessa tacita.

Difficoltà d'interpretazione a tale proposito non sono escluse. Il testo della Convenzione recita che la garanzia del venditore per l'uso delle merci si estende su un certo periodo. Questa formulazione lascia aperta la questione se le parti debbano almeno fissare la durata di tale periodo nel loro contratto, oppure se il giudice adito debba determinarla secondo le circostanze. Nell'interesse dell'applicazione precisa di questo articolo, occorre esigere che le parti fissino in precedenza il periodo durante il quale il venditore risponde della qualità della merce.

b. Doveri d'esame del compratore

Giusta l'articolo 201 CO, il compratore deve esaminare lo stato della cosa ricevuta, tosto che l'ordinario andamento degli affari lo consenta, e, se vi scopre difetti, darne subito notizia al venditore. Se si tratta di difetti nascosti, la notizia dev'essere data subito dopo la scoperta dei medesimi.

Anche la Convenzione di Vienna sancisce l'obbligo del compratore di esaminare la merce entro il termine più breve possibile, come permesso dalle circostanze. La questione se questo breve termine decorrerà prima dell'esigibilità, nel caso il compratore abbia accettato una fornitura anticipata, non è risolta. Secondo il diritto uniforme dell'Aia che prevede pure l'obbligo dell'acquirente di esaminare le cose entro un breve termine (art. 38 LUCI), l'opinione dominante risolve tale questione dicendo di no (cfr. Dölle H., op. cit. N 1 ad art. 38). Si può ammettere che la questione sia risolta analogamente anche dalla Convenzione di Vienna. Il termine di verifica inizia quindi a decorrere soltanto una volta trascorso il termine previsto per la fornitura, anche se questa è avvenuta anticipatamente. Per fissare il termine durante il quale occorre procedere a tale esame è determinante sapere se il contratto di vendita implica un trasporto delle merci. L'articolo 38 capoverso 2 permette al compratore - ove il contratto implichi un trasporto - di differire l'esame fino all'arrivo delle merci alla nuova destinazione. Il capoverso 3 permette una proroga ancora più estesa nel caso il compratore rispedisca le merci senza che abbia avuto sufficiente possibilità di esaminarle e se il venditore conosceva o doveva conoscere la possibilità di tale spedizione. L'esame è allora differito fino all'arrivo delle merci alla nuova destinazione: L'inizio del termine per il controllo non è quindi disciplinato in maniera uniforme. Per quanto concerne la durata di tale termine, la Convenzione di Vienna si fonda su criteri oggettivi.

Per stabilire la lunghezza del periodo d'esame occorre tenere conto delle circostanze del caso singolo. Gli elementi soggettivi dati nella persona stessa del

compratore (quali assenza per vacanze, mancanza di personale, esperienza carente) non hanno influenza alcuna sulla lunghezza di tale periodo.

L'ampiezza dell'esame è determinata anche in base alle circostanze particolari di ogni caso. Da un canto, il compratore ha il dovere di procedere a un esame approfondito al fine di farsi un'opinione sullo stato delle merci. D'altro canto egli deve anche procedere all'esame entro un termine il più breve possibile. Spetta al giudice adito dire se il compratore ha proceduto in maniera corretta: egli si baserà, in tale contesto, sulle circostanze del caso concreto e sugli usi internazionali in materia. Contrariamente a quanto prevede il diritto uniforme dell'Aia (art. 36 cpv. 4 LUCI), la Convenzione di Vienna non contiene una disposizione giusta la quale l'esame deve avvenire secondo le modalità previste dal diritto del luogo nel quale è effettuato. Spesso sarà tuttavia data una convenzione tacita tra le parti, secondo la quale per le modalità è determinante il diritto del luogo nel quale si procede all'esame.

Il diritto del giudice adito dirà in quale misura un esame per campione possa influire sull'onere della prova concernente lo stato di merci fornite in grande quantità. Il compratore deve assumere le spese dell'esame. Se però la merce è difettosa e se il venditore è stato informato, il compratore può domandare a quest'ultimo il rimborso delle spese d'esame. In relazione alla denuncia dei difetti è anche stato regolato in quale misura il compratore possa fare valere difetti nascosti.

c. Denuncia dei difetti

Secondo il diritto svizzero, la denuncia dei difetti è una dichiarazione di volontà che sottostà a ricevuta. Il compratore deve farla entro un certo termine se non vuole perdere le pretese che può fare valere in ragione della garanzia per i difetti della cosa. Il compratore è quindi tenuto in principio a enumerare tutti i difetti, in modo che il venditore possa farsi un'idea del genere e dell'importanza del difetto e riconoscere l'estensione della contestazione. La denuncia dei vizi non sottostà a forma speciale: essa non può tuttavia essere fatta valere soltanto tacitamente. Secondo il testo legale essa deve avvenire immediatamente, vale a dire senza esitazioni da imputare a colpa. Il periodo entro il quale occorre procedere alla denuncia dei vizi è determinato in funzione dell'ordinamento degli affari e delle abitudini del ramo considerato. La giurisprudenza è molto tollerante per quanto concerne le esigenze della denuncia immediata. Se si tratta di difetti nascosti, il compratore deve darne notizia al venditore subito dopo la scoperta. L'azione di garanzia per difetti della cosa si prescrive col decorso di un anno dalla consegna della cosa (art. 210 CO), in modo che difetti scoperti più tardi sono irrilevanti. Trascorso il termine di un anno per agire, il compratore conserva la possibilità di far valere i difetti per mezzo di un'eccezione, sempre che li abbia denunciati entro i termini.

Secondo la Convenzione di Vienna, la denuncia dei vizi non soggiace a ricevuta, ma soltanto a spedizione. L'articolo 39 non contiene eccezioni alla norma generale dell'articolo 27. Consistenza o perdita delle pretese in garanzia che può fare valere il compratore sono in stretta relazione con la denuncia dei di-

fetti. Se il compratore omette di fare denuncia dei difetti entro un certo termine, perde allora il diritto di prevalersi dell'inadempienza contrattuale della merce. Il termine ragionevole è definito secondo le abitudini e l'ordinario andamento degli affari del settore considerato. Si può anche pensare a termini fissati dagli usi commerciali ai sensi dell'articolo 9. Nonostante le diverse formulazioni del CO e della Convenzione di Vienna non dovrebbero in fin dei conti esserci divergenze essenziali per quanto concerne il termine. Il termine per la denuncia decorre con la conclusione dell'esame delle merci.

L'articolo 39 capoverso 1 obbliga il compratore a precisare la natura del vizio. Anche la Convenzione di Vienna esclude quindi una contestazione generica dei difetti. Da questa premessa non è tuttavia possibile dedurre – come non è possibile neppure in diritto svizzero – che il compratore abbia, insieme alla denuncia dei difetti, a dover dichiarare anche quali pretese intende far valere.

La Convenzione non contiene norma alcuna sulla forma della denuncia dei difetti. Ne consegue che la stessa non sottostà a forma alcuna. Questa conclusione è valida anche se una parte ha stabile organizzazione in uno Stato contraente che ha fatto uso della riserva secondo l'articolo 96 e il cui diritto nazionale conosce prescrizioni speciali quanto alla forma della denuncia dei difetti. Secondo l'articolo 27, il compratore è obbligato a procedere alla denuncia dei difetti con un mezzo adeguato alle circostanze. Come in diritto svizzero, la denuncia dei difetti non può avvenire tacitamente.

Se un difetto nascosto è scoperto soltanto dopo l'esame, il compratore deve informare il venditore entro un termine ragionevole. Il compratore perde tuttavia il diritto di prevalersi di un difetto di conformità se non lo denuncia entro il termine di due anni a partire dalla data della fornitura della merce (art. 39 cpv. 2). Questo termine di prescrizione è pari al doppio di quello del CO. La situazione può risultare insoddisfacente per il compratore che intenda agire in garanzia davanti ai tribunali svizzeri. Nonostante che secondo la Convenzione di Vienna possa far valere i difetti nascosti ancora durante due anni, egli non potrebbe far valere le proprie pretese nel caso sia già trascorso il termine di un anno per l'azione prevista dall'articolo 210 CO. Nel caso del CO e della Convenzione di Vienna si tratta di termini di diritto dispositivo. Essi possono quindi essere modificati con convenzione tra le parti. Appare indicato, visti i termini di prescrizione diversi per la denuncia dei difetti e per l'azione in garanzia, adattare contrattualmente tali due termini.

Occorre a tale proposito rilevare quanto segue: secondo il diritto svizzero, bisogna esaminare con cura gli accordi con i quali le parti fissano i termini detti di garanzia. Il venditore accetta spesso, in questo modo, una garanzia limitata per la conformità della merce al contratto. In generale si tratta di promettere una determinata qualità; tuttavia dalla convenzione di un siffatto termine di garanzia può essere dedotto un termine modificato applicabile alla denuncia dei difetti soltanto se questo risulta in maniera chiara dal contenuto del contratto (cfr. Giger Hans, Berner Kommentar, vol. VII, N 89 ad art. 201 CO). Visto che la Convenzione di Vienna parla di «termine di garanzia», non è escluso che possano sorgere malintesi.

Il venditore non può prevalersi dell'omissione della denuncia dei vizi - che tale denuncia sia stata omessa entro il termine legale o convenuto - se il difetto di conformità concerne fatti che egli conosceva o non poteva ignorare e che egli non ha rivelato al compratore (art. 40). Questa norma è formulata in misura più ampia di quella dell'articolo 203 CO il quale esige che il venditore abbia ingannato intenzionalmente il compratore. Secondo il parere dominante, questa norma dev'esser interpretata secondo i criteri che la giurisprudenza ha sviluppato in relazione alla dissimulazione dolosa conformemente all'articolo 199 CO. Il venditore deve quindi avere conoscenza certa del difetto o aver contato seriamente sulla sua presenza. Inoltre deve trattarsi di un difetto di cui il venditore doveva informare il compratore. Infine il venditore deve avere omesso intenzionalmente di parlarne al compratore. La negligenza grave non basta perché il compratore conservi le pretese in garanzia nonostante abbia omesso di fare denuncia dei difetti. Le due prime condizioni si applicano anche per la Convenzione di Vienna. L'articolo 40, invece, non esige la dissimulazione intenzionale o dolosa dei difetti. Una dissimulazione per negligenza grave basta perché il venditore non possa più prevalersi dell'omissione della denuncia dei difetti.

La Convenzione non dice in quale momento il venditore avrebbe dovuto conoscere o non avrebbe potuto ignorare il difetto di conformità. Poiché l'articolo 40 fa riferimento agli articoli 38 e 39 che a loro volta si fondano sul momento della fornitura, tale momento è determinante anche per l'articolo 40. Per quanto concerne la garanzia per l'evizione, la stessa soluzione è esplicitamente prevista (cfr. art. 42). Se si tratta di un difetto della cosa che il venditore, dopo fornitura della merce, conosceva o avrebbe dovuto conoscere, l'articolo 40 non è applicabile.

232.32 Garanzia in caso d'evizione

a. In generale

La garanzia in caso d'evizione protegge il compratore nei casi in cui un terzo rivendica l'oggetto acquistato o fa valere un diritto soggettivo che causa una diminuzione dei diritti risultanti dalla proprietà. Secondo il diritto svizzero vi è garanzia soltanto se i diritti del terzo esistevano già al momento della conclusione del contratto; il terzo deve avere fatto valere il proprio diritto, il compratore deve essersi opposto alle pretese dei terzi. Secondo il tenore dell'articolo 192 capoverso 2 CO, il venditore è liberato dalla garanzia soltanto se il compratore conosceva il pericolo dell'evizione al momento della conclusione del contratto. Questa norma non dice se il venditore è liberato allorché il compratore avrebbe dovuto conoscere i rischi d'evizione in base alle circostanze. Secondo certe opinioni, l'interpretazione teleologica dell'articolo 192 capoverso 2 CO porta alla conclusione che il compratore perde la sua pretesa se avesse dovuto conoscere il pericolo dell'evizione, ma che questo caso può intervenire soltanto se il compratore si è sottratto in modo doloso alla conoscenza dei vizi giuridici (cfr. Giger H., op. cit., N 54 ad art. 192 CO).

Secondo il diritto svizzero incombe inoltre al compratore di denunciare la lite al venditore nel caso un terzo faccia valere pretese sulla cosa (cfr. art. 193

e 194 CO). Il CO prevede conseguenze diverse per i casi d'evizione totale e per quelli in cui l'evizione è parziale (art. 195 e 196 CO).

La Convenzione di Vienna contiene due regole sulla garanzia contro l'evizione, una per i vizi giuridici (art. 41), l'altra per i pregiudizi dovuti a diritti della proprietà industriale o intellettuale (art. 42). Nei due casi vi è garanzia soltanto se il vizio, vale a dire la pretesa del terzo, era già dato al momento della conclusione del contratto. Come in diritto svizzero, anche qui la responsabilità del venditore è data soltanto se il terzo abbia fatto valere i propri diritti. La Convenzione non permette di dire in quale misura spetti al compratore o al venditore assicurare la difesa contro il terzo in caso di litigio. Per risolvere tale questione occorrerà senza dubbio fare riferimento al diritto nazionale.

b. Vizi giuridici

Giusta l'articolo 41 il venditore deve fornire le merci libere da ogni diritto o pretesa di terzi, a meno che il compratore non accetti di prendere le merci gravate da una simile pretesa. Così, contrariamente al CO, il venditore non è liberato nel caso il compratore conoscesse o dovesse conoscere il rischio d'evizione. Tuttavia occorre esaminare in ogni singolo caso se il compratore che accetta le merci non accetti nello stesso tempo tacitamente il rischio d'evizione.

c. Pregiudizi dovuti a diritti basati sulla proprietà industriale o intellettuale

La responsabilità del venditore è limitata per più d'un verso quando i diritti e le pretese di terzi si fondano sulla proprietà industriale o su un'altra proprietà intellettuale. In primo luogo egli è responsabile soltanto nella misura in cui conosceva o non poteva ignorare l'esistenza di tali diritti al momento della conclusione del contratto. D'altra parte egli risponde soltanto dei diritti fondati sulla legge dello Stato nel quale il compratore ha stabile organizzazione (art. 42 cpv. 1 lett. a e b). Quest'ultima restrizione è giustificata nei rapporti internazionali poiché non si può esigere che il venditore esamini i diritti della proprietà intellettuale di tutti i Paesi.

Il venditore, inoltre, non risponde dell'obbligo di garanzia se il compratore conosceva o non poteva ignorare l'esistenza del diritto o della pretesa al momento della conclusione del contratto (art. 42 cpv. 2 lett. a). L'articolo 42 capoverso 2 lettera b disciplina il caso particolare nel quale il venditore si è conformato ai piani tecnici, disegni, formule o altri dati analoghi forniti dal compratore. In questo caso il venditore è pure liberato dall'obbligo di garanzia.

d. Denuncia dei difetti

Giusta l'articolo 43 il compratore perde il diritto di prevalersi della garanzia contro l'evizione se non denuncia al venditore, entro un termine ragionevole, il diritto o la pretesa del terzo (art. 43 cpv. 1). Anche in questo caso la denuncia

dei difetti dev'essere dettagliata nel senso che il compratore è obbligato a precisare la natura del diritto o della pretesa del terzo.

L'articolo 43 capoverso 2 corrisponde all'articolo 40. Le pretese di garanzia del compratore sono quindi mantenute nel caso il venditore conoscesse il diritto o la pretesa del terzo. Contrariamente a quanto previsto per la garanzia contro i difetti, non basta in questo caso il fatto che il venditore avrebbe dovuto conoscere il diritto del terzo.

232.33 Disposizione comune alle garanzie contro i difetti e contro l'evizione

L'articolo 44 della Convenzione costituisce un'importante estensione del diritto di garanzia. Il compratore può far valere le sue pretese anche dopo trascorso il termine di due anni, se ha un motivo ragionevole per non avere proceduto alla denuncia richiesta. Questa disposizione risale a un compromesso risultante da discussioni accanite tra gli Stati industrializzati e gli Stati emergenti. Le pretese che il compratore può far valere anche tardivamente si limitano tuttavia alla riduzione del prezzo e al risarcimento, escluso il lucro cessante.

232.34 Esclusione convenzionale della garanzia

La Convenzione di Vienna non contiene alcuna norma simile agli articoli 192 capoverso 2 e 199 CO. Secondo l'articolo 6 le parti possono tuttavia escludere totalmente o parzialmente la garanzia del venditore. Spetta al giudice adito decidere se la convenzione sull'esclusione o sulla restrizione dell'obbligo di garanzia sia valida in caso di comportamento doloso. Il giudice si serve a tale scopo del diritto designato dalle regole di conflitto.

232.4 Diritti del compratore in caso di violazione del contratto da parte del venditore

232.41 Osservazione preliminare

Il sistema dei mezzi di cui dispone il compratore è chiaro e più semplice per rapporto al diritto svizzero. La Convenzione parte unicamente dalla nozione della violazione del contratto. Essa non contiene disposizioni speciali, come fa invece il CO, in materia di esecuzione imperfetta, mora, difetti della cosa ed evizione. La nozione unica di violazione del contratto comprende tutte le rotture di contratto di natura qualitativa, quantitativa e temporale. Non sorgono quindi problemi di delimitazione e di concorrenza analoghi a quelli che conosce il diritto svizzero.

In principio il compratore può usare tutti i mezzi che sono a sua disposizione, a meno che s' escludano a vicenda. Egli può quindi domandare l'adempimento (art. 46 cpv. 1), la fornitura sostitutiva (art. 46 cpv. 2) o l'eliminazione del vizio (art. 46 cpv. 3). Ha inoltre la possibilità di dichiarare lo scioglimento del con-

tratto (art. 49 cpv. 1) o di esigere la riduzione del prezzo (art. 50). Oltre a questi diritti è data anche una pretesa al risarcimento. Giusta il diritto svizzero vigente, il compratore ha la scelta tra risoluzione, riduzione e fornitura sostitutiva o, se del caso, eliminazione del difetto. Secondo l'opinione che ci sembra esatta, tale diritto d'opzione non è un diritto costitutivo del compratore, ma poggia bensì sulla volontà concorde delle parti di eliminare i difetti per via extra-giudiziale. Il compratore esercita quindi il diritto d'opzione per mezzo di una dichiarazione soggetta a ricevuta. Se il venditore non intende accettare l'offerta del compratore e se la contestazione sfocia in una valutazione giudiziale, il giudice emana una sentenza costitutiva. La questione della natura del diritto d'opzione non è senza rilievo. Oltre alla forma menzionata, nella quale il compratore esercita il diritto d'opzione, anche lo svolgimento ulteriore del diritto d'opzione dipende dalla natura di questo istituto. A titolo d'esempio, in diritto svizzero l'importanza del danno da risarcire in caso di risoluzione del contratto è determinato secondo la natura giuridica del diritto d'opzione.

La questione della natura giuridica del diritto d'opzione non ha rilievo particolare nella Convenzione di Vienna. I motivi saranno esposti più oltre. Occorre dapprima rilevare che la Convenzione sulla compravendita internazionale prevede un diritto d'opzione libero da costrizioni e esercitabile tramite una dichiarazione che sottostà a spedizione.

L'articolo 45 capoverso 1 autorizza il compratore a esercitare i diritti previsti dalle disposizioni seguenti (lett. a) e a chiedere risarcimento (lett. b). Il capoverso 2 precisa che il compratore non perde il diritto di chiedere risarcimento se, giusta il capoverso 1, esercita il diritto di ricorrere ad altri mezzi. Vi è quindi già una prima differenza per rapporto al diritto svizzero che sarà trattata più oltre in modo dettagliato.

Il capoverso 3 esclude le disposizioni nazionali che permettono al giudice di accordare un «termine di grazia» al venditore che ha violato il contratto. Questo termine dev'essere distinto dal termine suppletivo previsto dall'articolo 47 che può essere impartito dal compratore. Nonostante l'articolo 45 non lo dica esplicitamente, è pure esclusa l'applicazione di altri diritti offerti al compratore da un diritto nazionale.

232.42 Adempimento

Il diritto svizzero sulla compravendita non prevede in principio alcun diritto all'adempimento risultante dal diritto alla garanzia, ma comprende unicamente una disposizione divergente dalle norme generali sulla mora. L'articolo 190 CO concerne è vero soltanto le vendite commerciali e prevede che il compratore è presunto aver rinunciato all'adempimento del contratto di compravendita. Se non intende rinunciarvi, deve comunicarlo immediatamente al venditore. Per le vendite ordinarie, si applicano le norme generali sulla mora secondo gli articoli 107 segg. CO. Tuttavia il compratore esige in generale l'adempimento del contratto soltanto quando il venditore non rispetta gli obblighi d'ordine temporale, vale a dire quando è in mora. A prima vista è quindi senza importanza

che il diritto svizzero permetta di agire in adempimento soltanto in virtù delle norme sulla mora e non di quelle sulla garanzia.

Secondo l'articolo 46 capoverso 1 della Convenzione di Vienna, per contro, il compratore può esigere dal venditore l'esecuzione dei suoi obblighi, a meno che non abbia esercitato un diritto incompatibile con tale esigenza. Vi è per esempio incompatibilità nel caso di risoluzione e di riduzione. In vista dell'articolo 28, occorre osservare che la pretesa d'adempimento è limitata nella misura in cui gli Stati che non conoscono una sentenza d'adempimento non sono obbligati a dar seguito a una tale istanza.

Le disposizioni generali del CO sulla mora del debitore esigono che il compratore o le autorità competenti fissino un congruo termine al venditore, affinché questi adempia tardivamente le obbligazioni. Questo termine suppletivo può essere omesso soltanto in caso di circostanze particolari. Tale è il caso quando dal contegno del debitore risulti che un termine suppletivo sarebbe inutile (cfr. art. 108 n. 1 CO). La Convenzione di Vienna contiene una norma simile: l'articolo 47 capoverso 1 permette al compratore d'impartire al venditore un termine suppletivo di durata ragionevole perché questi adempia i suoi obblighi. A meno che non abbia ricevuto dal venditore una notifica che l'informi che quest'ultimo non adempirà gli obblighi entro il termine impartito, il compratore non può, prima che sia trascorso tale termine, esercitare alcuno dei mezzi di cui dispone (cpv. 2). Si osservi che, in deroga alla regola generale, tale notifica sottostà a ricevuta. L'articolo 47 capoverso 2 precisa inoltre che il compratore non perde il diritto di chiedere risarcimento per adempimento tardivo.

Riassumendo rileviamo quanto segue a proposito della pretesa d'adempimento del compratore. La Convenzione di Vienna riconosce al compratore, nel caso di violazione del contratto, che sia essenziale o meno, che sia di natura temporale o altra, una pretesa d'adempimento. Questo diritto è escluso dall'esercizio di un altro diritto incompatibile con la pretesa d'adempimento. Il compratore ha inoltre la possibilità d'impartire un termine suppletivo per l'adempimento, ma non ne ha l'obbligo. La fissazione di un termine suppletivo provoca in principio una sospensione dei suoi altri diritti. Per rapporto al diritto svizzero, la pretesa d'adempimento secondo la Convenzione risulta quindi più ampia. Il nostro ordinamento giuridico riconosce una pretesa all'adempimento soltanto in caso di mora del venditore. Questo diritto è limitato nella misura in cui, nella vendita tra commercianti, esso contraddice alla presunzione legale: occorre quindi, contrariamente a quanto prevedono le regole generali, che il compratore lo faccia valere immediatamente. Nella vendita ordinaria, il compratore deve attenersi invece alle conseguenze generali della mora per far valere le sue pretese d'adempimento. Egli viene quindi a trovarsi in una posizione più sfavorevole di quando si appella alla garanzia del venditore per i difetti.

232.43 Fornitura di sostituzione

In diritto svizzero si può chiedere una fornitura di sostituzione soltanto nella misura in cui questa sia possibile; l'articolo 206 CO parla quindi di cose fungi-

bili. Secondo la dottrina dominante, questa nozione è tuttavia troppo restrittiva; bisognerebbe piuttosto parlare di cose determinate soltanto per genere. Le parti hanno inoltre la possibilità di descrivere secondo il genere le cose che, oggettivamente, non sono fungibili e fondare quindi il diritto del compratore di domandare una fornitura di sostituzione. Le parti possono però anche considerare la vendita di una cosa di un certo genere come fosse quella di una cosa determinata: una pretesa di sostituzione non sarebbe quindi più accolta.

Secondo la Convenzione di Vienna sulla compravendita il compratore può esigere dal venditore la consegna di merci di sostituzione soltanto se il difetto di conformità costituisce una violazione essenziale del contratto secondo l'articolo 25 (art. 46 cpv. 2). Il dovere di fornire merci sostitutive costituisce di regola un onere molto importante per un venditore nel commercio internazionale. L'articolo 46 capoverso 2 esige inoltre che questa fornitura di sostituzione sia chiesta nel momento della denuncia del vizio di conformità o entro un termine ragionevole da tale denuncia. È così possibile evitare speculazioni del compratore a sfavore del venditore. Per quanto concerne la fornitura di sostituzione, la Convenzione di Vienna è, per rapporto al diritto svizzero, per un verso concepita più stretta e per un altro più ampia. La pretesa diretta alla fornitura di sostituzione è accordata soltanto in caso di violazione essenziale del contratto e, secondo il suo tenore, non è limitata alle cose fungibili. La prassi indicherà tuttavia in quale misura si possa ottenere una fornitura di sostituzione per cose non genuinamente specifiche. È tuttavia certo che non vi è mai fornitura di sostituzione quando si tratta realmente di compravendita di cosa definita.

232.44 Riparazione

Secondo la dottrina svizzera è controverso se il compratore abbia diritto a ottenere la riparazione o il venditore abbia il diritto di procedere alla riparazione. Occorre in principio attenersi alle circostanze concrete di ogni singolo caso. Nella misura in cui la riparazione permetta di eliminare i difetti della cosa, la riparazione è assimilabile alla fornitura di sostituzione. Questa circostanza si attua spesso nella compravendita di cose ben definite, in modo che la riparazione costituisce l'equivalente della fornitura di sostituzione per le cose fungibili.

La Convenzione di Vienna vincola la pretesa di riparazione a due condizioni. Da un canto essa può essere richiesta soltanto se, tenuto conto di tutte le circostanze, appare ragionevole. Dall'altro, la riparazione dev'essere chiesta al momento della denuncia del difetto di conformità o entro un termine ragionevole a contare da tale denuncia (art. 46 cpv. 3).

L'articolo 48 riconosce quindi al venditore un diritto di procedere alla riparazione. L'esercizio di tale diritto non deve tuttavia causare al compratore un ritardo irragionevole. Inoltre non deve causare al compratore inconvenienti irragionevoli o incertezza quanto al rimborso delle spese. Il compratore conserva inoltre il diritto di chiedere risarcimento per il ritardo, anche se il venditore adempie in seguito tutti gli obblighi risultanti dal contratto (cpv. 1).

Il diritto del venditore di procedere alla riparazione non esclude di per sé la possibilità che il compratore ottenga dapprima l'annullamento del contratto, nella misura in cui siano date le condizioni necessarie. L'articolo 48 capoverso 2 permette quindi al venditore di farsi un'idea a proposito della possibilità di procedere a una riparazione. Egli può domandare al compratore di esprimersi sulla proposta di riparare i difetti e indicargli entro quali termini intende adempiere gli obblighi contrattuali. Con tale comunicazione che per essere giuridicamente efficace deve pervenire al compratore (cpv. 4), gli altri diritti del compratore, nella misura in cui siano incompatibili con la riparazione, sono sospesi durante tutto il termine indicato. Se il compratore non risponde entro un termine ragionevole, il venditore può adempiere gli obblighi entro il termine indicato nella domanda. L'esercizio del diritto di procedere alla riparazione esige che il venditore dia prova di comportamento minuzioso. L'articolo 48 capoverso 2 contiene di conseguenza un certo alleviamento a suo favore. Se questi comunica al compratore soltanto l'intenzione di adempiere gli obblighi entro un certo termine, si presume che questa comunicazione contenga una richiesta ai sensi del capoverso 2. Il fatto che il venditore ometta di chiedere al compratore di fargli sapere se accetta non deve avere automaticamente l'effetto di privarlo del suo diritto di procedere alla riparazione. Il venditore deve tuttavia in ogni caso indicare il termine entro il quale intende adempiere. Se manca l'indicazione del termine, la comunicazione non ha valore alcuno. Se il compratore non reagisce dopo aver ricevuto una siffatta comunicazione, il venditore non è autorizzato a procedere alla riparazione. Questa severità è giustificata dal fatto che la comunicazione provoca la sospensione di tutti gli altri diritti del compratore.

232.45 Risoluzione del contratto

Nel diritto svizzero la risoluzione del contratto è esclusa se l'oggetto della compravendita sia perito per colpa del compratore o se quest'ultimo l'ha rivenduto o trasformato pur conoscendone il difetto. La risoluzione è inoltre esclusa se il compratore ha bisogno della merce, nella misura in cui tale bisogno costituisca rinuncia alla risoluzione. Inoltre il giudice ha la possibilità di aggiudicare soltanto l'indennità per il minor valore della cosa se le circostanze non giustificano la risoluzione del contratto (art. 205 cpv. 2, art. 207 CO).

La Convenzione di Vienna prevede due restrizioni alla risoluzione del contratto. Da una parte, perché le parti possano far valere questo diritto è necessaria una violazione essenziale del contratto (art. 25). Dall'altra, la Convenzione pone limiti temporali per la risoluzione del contratto. L'articolo 49 capoverso 1 lettera a permette la risoluzione soltanto in caso di violazione essenziale del contratto. L'articolo 49 capoverso 1 lettera b permette al compratore di dichiarare sciolto il contratto in caso di mancata fornitura, se il venditore non fornisce le merci entro il termine suppletivo che gli è stato impartito o se dichiara che non le fornirà entro il termine impartito. La possibilità di fare di una violazione del contratto una violazione essenziale, impartendo un termine suppletivo al venditore, esiste quindi soltanto se quest'ultimo non è in grado di eseguire una fornitura di sostituzione, vale a dire se è in mora. Se il venditore ha for-

nito merce di cattiva qualità o diversa da quella convenuta, il compratore può sciogliere il contratto soltanto se tale fornitura costituisce una violazione essenziale del contratto.

I limiti temporali del diritto di risoluzione del contratto sono fissati dall'articolo 49 capoverso 2. Il compratore perde il diritto di dichiarare sciolto il contratto se non lo fa entro un termine ragionevole a partire dal momento nel quale ha saputo che la fornitura tardiva è avvenuta (cpv. 2 lett. a). La condizione è che la fornitura tardiva costituisca una violazione essenziale del contratto. In caso di perturbamento non temporale della prestazione, il compratore deve pure dichiarare sciolto il contratto entro un termine ragionevole, a partire dal momento in cui ha avuto conoscenza di tale violazione, che si tratti di un caso di riparazione eseguita dal venditore (cpv. 1 lett. b) o di un altro caso (cfr. cpv. 2 lett. i, ii, iii).

I limiti posti al diritto di risoluzione del contratto sono adattati alle necessità del commercio internazionale. Il diritto di risoluzione costituisce un grave onere per il venditore, soprattutto in caso di fornitura difettosa, poiché la risoluzione implica necessariamente il ritiro della merce difettosa. Di conseguenza, le condizioni per l'esercizio di tale diritto sono molto severe.

In diritto svizzero, la risoluzione sottostà pure a diverse limitazioni. In generale si tratta di una concretizzazione del principio della buona fede con la quale si impedisce alla parte lesa di far valere i propri diritti in abuso di diritto (cfr. art. 205 cpv. 2 CO).

232.46 Riduzione

In diritto svizzero, il compratore può chiedere la riduzione del prezzo di vendita se fa valere difetti, a meno che l'indennità per la diminuzione di valore non uguagli l'ammontare del prezzo di vendita (cfr. art. 205 cpv. 3 CO). Un'altra limitazione della pretesa di riduzione risulta dall'articolo 2 CC. Il compratore non può esigere riduzione se, nel caso si tratti di difetti facilmente eliminabili, il venditore gli offra una riparazione immediata e non ne risultino pregiudizi per il compratore. Secondo la dottrina dominante, l'ammontare della riduzione è fissato sulla base del metodo detto del calcolo relativo. Questo significa che il prezzo di vendita è ridotto nella proporzione esistente tra il valore oggettivo della cosa senza difetti e il valore oggettivo della stessa cosa, ma difettosa. Si tratta di un metodo di calcolo che permette di tenere conto del prezzo convenuto tra le parti e che non deve necessariamente corrispondere al prezzo oggettivo. Il momento della conclusione del contratto è determinante per la valutazione del prezzo dell'oggetto venduto: se i rischi sono trasferiti al compratore a una data ulteriore, è determinante quest'ultima data (cfr. DTF 45 II 60).

La Convenzione di Vienna permette al compratore di chiedere la riduzione del prezzo, senza che vi debba essere una violazione grave del contratto (art. 50). Egli può dichiarare di voler procedere a una riduzione con una comunicazione che non sottostà a ricevuta.

Tale diritto di riduzione è escluso se il venditore elimina in seguito ogni vizio d'adempimento, sia in caso di fornitura anticipata (art. 37), sia nell'ambito del

diritto di riparazione ammesso (art. 48). Secondo il tenore della norma, il diritto alla riduzione è dato soltanto per i difetti di conformità delle merci. Si pone quindi la questione, irrisolta dalla Conferenza, se il compratore abbia o no diritto a una riduzione nel caso faccia valere un vizio giuridico. Se si ammette che l'articolo 50 concerne soltanto la garanzia per i difetti della merce, esiste allora una lacuna per quanto concerne la garanzia contro l'evizione e questa lacuna dev'essere colmata ricorrendo all'articolo 7 capoverso 2. È escluso il ricorso al diritto nazionale poiché si tratta di una questione che fa parte del campo d'applicazione della Convenzione. I principi generali della Convenzione non permettono di giungere alla conclusione che il diritto alla riduzione sia escluso per i vizi giuridici. Di conseguenza, bisogna riferirsi ai principi generali che sono alla base del diritto alla riduzione. L'applicazione analogica dell'articolo 50 s'impone quindi in modo naturale.

Il metodo previsto dalla Convenzione per il calcolo dell'ammontare della riduzione è molto diverso da quello usato in diritto svizzero. È determinante la differenza tra il valore della merce difettosa e quello della merce conforme al contratto e non la proporzione tra i due valori. Il diritto svizzero tiene inoltre conto del momento della fornitura e non di quello della conclusione del contratto. La soluzione adottata dalla Convenzione ha per conseguenza che il compratore rispettoso del contratto potrebbe eventualmente perdere i vantaggi di un buon affare. Essa non tiene inoltre conto degli accordi tra parti su prezzi che, per motivi speciali, potrebbero divergere considerevolmente dai prezzi usuali praticati sul mercato.

232.47 Risarcimento

Oltre ai rimedi di diritto sin qui menzionati, il compratore ha sempre la possibilità di chiedere risarcimento. A questo proposito vi è una differenza per rapporto al CO che, nel caso della riduzione di prezzo, non menziona il risarcimento del compratore. Nella dottrina è controversa la questione se sia possibile esigere risarcimento in base all'articolo 97 CO.

Secondo la Convenzione di Vienna, ciascuna delle parti può aver diritto a risarcimento. La questione relativa non è quindi trattata nella sezione sui mezzi di cui dispone il compratore in caso di violazione del contratto, ma nell'ultimo capitolo concernente le disposizioni comuni (art. 74-77; cfr. n. 235.2).

232.48 Violazione del contratto in caso di adempimento parziale

L'articolo 51 limita i diritti del compratore alla parte difettosa della fornitura (cpv. 1). Il compratore può dichiarare la risoluzione dell'intero contratto soltanto se la prestazione parziale costituisce una violazione essenziale del contratto (cpv. 2).

232.49 Fornitura anticipata

Come già rilevato (cfr. n. 232.23 lett. c), il compratore è libero di accettare una merce fornita prima della data fissata. Se lo fa, la fornitura anticipata è considerata in principio conforme al contratto (art. 52 cpv. 1).

Giusta l'articolo 52 capoverso 2, il compratore può accettare o rifiutare la fornitura di una quantità eccessiva fornita dal venditore, ma se l'accetta deve pagare un prezzo corrispondentemente più elevato. Il compratore può farsi rimborsare dal venditore le spese supplementari risultanti dall'accettazione di una fornitura anticipata. Sono esclusi i casi in cui il compratore, accettando la fornitura, accetta un'offerta del venditore che modifica il contratto. Per decidere se vi sia stata modificazione del contratto o se ci si trovi in presenza di un caso d'applicazione dell'articolo 52, occorre tenere conto di tutte le circostanze e applicare le norme d'interpretazione dell'articolo 8 (cfr. n. 212.1).

233 Obblighi del compratore

(art. 53-65)

Il terzo capitolo delle disposizioni materiali del diritto di compravendita (art. 53-65) è costruito sulla stessa trafilatura del precedente capitolo sugli obblighi del venditore. Come fa l'articolo 30 per il venditore, l'articolo 53 elenca gli obblighi principali del compratore; questi sono precisati nelle sezioni che seguono. La sezione 1 (art. 54-59), intitolata «Pagamento del prezzo d'acquisto» tratta le modalità del pagamento. La sezione 2 (art. 60) concerne l'accettazione. L'ultima sezione (art. 61-65), infine, descrive i diritti del venditore in caso di violazione del contratto da parte del compratore.

233.1 Obblighi del compratore in generale

Giusta l'articolo 53, il compratore deve pagare il prezzo e accettare la merce. La Convenzione di Vienna, contrariamente al CO, non considera l'accettazione come partecipazione del compratore all'adempimento (cfr. von Thut/Siegrwart, Allg. Teil des schweizerischen Obligationenrechts, vol. II, pag. 508), ma come obbligo principale del compratore. Benché non risulti esplicitamente dal tenore dell'articolo 53 della Convenzione, le parti possono prevedere altri obblighi per il compratore, quali l'obbligo di fornire garanzia, l'obbligo di richiedere la merce nel caso di contratti con forniture successive, l'obbligo di dare indicazioni per la spedizione o l'obbligo di rispettare disposizioni di distribuzione. Questa possibilità risulta sia dal carattere dispositivo della Convenzione, sia dal tenore dell'articolo 61 capoverso 1. Occorre quindi chiedersi se - oltre ai due obblighi principali del compratore (art. 53) - gli obblighi supplementari convenuti dalle parti e concernenti il contenuto e le modalità della vendita sottostiano alla Convenzione oppure se debbano essere analizzate tali questioni nell'ottica del diritto designato dalle norme di conflitto. Tale problema dev'essere risolto alla luce dell'articolo 7 capoverso 2. Giusta tale disposto occorre in primo luogo esaminare se gli obblighi contrattuali del compratore rientrino nel campo d'applicazione della Convenzione, senza però essere disciplinati esplici-

tamente dalla stessa. Nel caso affermativo, bisogna risolvere i problemi posti riferendosi ai principi generali della Convenzione. Se non esistono principi generali o se la questione non entra nel campo d'applicazione della Convenzione, la soluzione dev'essere ricercata nel diritto materiale designato dalle norme del diritto internazionale privato. La validità degli obblighi del compratore è esplicitamente esclusa dal campo d'applicazione della Convenzione in virtù dell'articolo 4 capoverso 2; in questo contesto è quindi determinante il diritto nazionale designato dalle norme di conflitto. Resta da chiarire in quale misura contenuto e modalità degli obblighi convenzionali supplementari siano retti dalla Convenzione. Dalla definizione del campo d'applicazione materiale (art. 4) risulta che la Convenzione ingloba in principio tutti gli obblighi che incombono al compratore. Non è possibile dire in astratto se, per tutti i compiti, debbano essere dedotti principi della Convenzione, oppure se per singoli compiti la soluzione possa essere ritrovata nel diritto materiale. Occorrerà in ogni singolo caso esaminare se le disposizioni esistenti bastino per trovare una soluzione soddisfacente per mezzo dei principi generali. Nella dottrina è già stato sostenuto che gli obblighi convenzionali supplementari del compratore non entrano nel campo d'applicazione della Convenzione (cfr. Schlechtriem P., op. cit., pag. 72 nota 317).

233.2 Pagamento del prezzo d'acquisto

La prima sezione fissa dapprima l'obbligo del compratore di pagare il prezzo d'acquisto (art. 54) e prevede poi una soluzione per il caso in cui nessun prezzo sia stato pattuito (art. 55). Questa sezione contiene inoltre norme d'interpretazione per fissare il prezzo secondo il peso della merce (art. 56), nonché disposizioni su luogo (art. 57), tempo (art. 58) e esigibilità del pagamento (art. 59).

233.21 In generale

L'obbligo di pagare il prezzo (art. 54) comprende anche quello di prendere tutte le misure necessarie per rendere possibile il pagamento. È compreso ad esempio l'obbligo del compratore di aprire un credito, di trovare una garanzia bancaria o di ottenere un'autorizzazione in materia di divisa. L'inadempimento di un simile obbligo significa in ogni caso inadempienza del contratto, con le conseguenze giusta gli articoli 62 e seguenti.

Anche per quanto concerne l'articolo 54, occorre esaminare attentamente la delimitazione tra gli obblighi necessariamente legati a quello di pagare il prezzo e le altre misure in relazione all'obbligo di pagamento. Mentre gli obblighi necessari sono retti dall'articolo 54, in merito alle altre misure bisogna di caso in caso esaminare se sia applicabile la Convenzione.

233.22 Disposizioni sull'ammontare del prezzo

Rileviamo in partenza che la Convenzione nulla dice esplicitamente in merito alla moneta di pagamento. Si può considerare che essa sia parte integrante della

fissazione del prezzo e che debba per principio essere almeno determinabile. Identico ragionamento vale per eventuali clausole di valore o di indicizzazione, fatta riserva delle norme di diritto imperative che possono vietare tali clausole. Due articoli della Convenzione (art. 55 e 56) servono alla definizione più precisa del prezzo. L'articolo 55 dev'essere letto in relazione all'articolo 14. Mentre l'articolo 14 per un'offerta valida esige un prezzo determinato o determinabile, l'articolo 55 disciplina il caso in cui le parti non abbiano convenuto un prezzo, né esplicitamente né tacitamente, e neppure stabilito elementi che ne permettano la fissazione. Come rilevato al numero 222.4, l'articolo 55 è applicabile soltanto se non lo è l'articolo 14. Si presume allora che le parti si siano tacitamente riferite al prezzo abitualmente praticato per le stesse merci considerate in circostanze analoghe. L'articolo 55, come l'articolo 212 capoverso 2 CO, presuppone quindi che la merce abbia un prezzo corrente. Si intende per prezzo corrente il prezzo pagato per la stessa merce in circostanze comparabili del ramo considerato, ma non necessariamente nello stesso luogo. Il prezzo deve essere determinabile in maniera oggettiva. Chi intende riferirsi all'articolo 55 deve di conseguenza provare l'esistenza di un prezzo corrente e l'ammontare dello stesso.

L'articolo 56 contiene una norma d'interpretazione: se il prezzo è fissato secondo il peso delle merci, in caso di dubbio è determinante il peso netto. Il Codice delle obbligazioni prevede la stessa soluzione all'articolo 212 capoverso 2. Occorre dedurre il peso dell'imballaggio (tara). In merito al significato di peso netto ai sensi della Convenzione si può fare riferimento alla dottrina svizzera concernente l'articolo 212 capoverso 2 CO. In particolare è possibile fissare la delimitazione tra imballaggio e merce basandosi sulla nozione di rapporto che supera il vincolo funzionale e che conferisce all'«imballaggio» carattere d'accessorio.

L'articolo 56 tratta soltanto del peso. Il termine può senza esitazioni essere inteso in maniera estensiva includendovi tutte le unità di misura. Non vi è alcuna indicazione che permetta di dire se il compratore possa conservare l'imballaggio. La risposta a tale questione è in generale affermativa. Il contrario può tuttavia risultare dal contratto, dagli usi commerciali o dalle abitudini stabilite tra le parti. La Convenzione non rileva neppure se il venditore possa fatturare le spese d'imballaggio oppure se le stesse facciano parte del prezzo di vendita. Tra le disposizioni sugli obblighi del venditore, l'articolo 35 capoverso 2 lettera d precisa che la merce è conforme al contratto soltanto se è imballata secondo il modo abituale per le merci dello stesso tipo o secondo la maniera atta a conservarle e a proteggerle. Da tale disposizione si può dedurre che le spese d'imballaggio sono di regola comprese nel prezzo d'acquisto; sono riservati anche in questo caso gli usi commerciali e le abitudini stabilitesi tra le parti.

Il Codice delle obbligazioni contiene per contro una norma esplicita sulle spese d'imballaggio. Queste fanno parte delle spese della consegna e sono a carico del venditore, salvo patto o convenzione contrario (art. 188 CO).

233.23 Luogo del pagamento

Se il luogo del pagamento non è stato convenuto in modo esplicito o implicito, il compratore è obbligato a pagare il venditore nel luogo della sua stabile organizzazione (art. 57 cpv. 1 lett. a). Come il Codice delle obbligazioni, la Convenzione di Vienna si basa quindi sul principio che il prezzo è un debito portabile. Le spese legate alla consegna del prezzo sono a carico del compratore che assume anche i rischi relativi. Se il venditore ha più stabili organizzazioni, occorre ritenere quella che ha la relazione più stretta con il contratto. Se il venditore non ha stabile organizzazione, è determinante la residenza abituale (cfr. art. 10). Il contratto, gli usi commerciali o le abitudini possono imporre un altro luogo di pagamento. Le condizioni necessarie perché si possa parlare di abitudine stabilitasi tra le parti sono in questo contesto altrettanto severe di quelle vigenti negli altri casi. Se il venditore indica ad esempio una relazione bancaria, si ammette dapprima soltanto la disponibilità del venditore a prendere in consegna il pagamento in tale luogo. Il compratore ha tuttavia sempre la possibilità di adempiere al luogo della stabile organizzazione del venditore. Soltanto se il compratore ha effettuato i pagamenti a riprese successive passando per tale relazione bancaria si potrà parlare di un'abitudine che si è stabilita. Il compratore è allora obbligato a passare attraverso questa relazione bancaria.

Se il pagamento dev'essere effettuato contro consegna della merce o dei documenti, il luogo di tale consegna costituisce il luogo del pagamento (art. 57 cpv. 1 lett. b). Il capoverso 2 contiene una norma di protezione a favore del compratore. Il venditore deve sopportare gli aumenti di spese accessorie al pagamento risultanti dal cambiamento della sua stabile organizzazione, avvenuto dopo la conclusione del contratto.

Occorre esaminare alla luce dell'articolo 57 e delle altre norme della Convenzione se il fatto di pagare il prezzo in un luogo non valevole costituisca una violazione del contratto e se questa sia essenziale. Se ad esempio le parti hanno convenuto il pagamento «cassa contro documento» al luogo di stabile organizzazione del venditore e se questo scambio è ritardato, si potrà ritenere che il compratore ha commesso una violazione del contratto. Se il luogo della consegna non si trova in quello della stabile organizzazione del venditore e se in seguito sorge un ritardo nel trasferimento del prezzo dal luogo di consegna a quello della stabile organizzazione, il compratore non deve sopportare le conseguenze di tale ritardo. La Convenzione non dice se il compratore commette una violazione del contratto nel caso il venditore non gli indichi in tempo il cambiamento della stabile organizzazione e il pagamento giunga tardivo in questo luogo. Si tratta di chiarire se la comunicazione del cambiamento del luogo della stabile organizzazione sottostia a ricevuta o meno. Visto quanto rilevato a proposito dell'articolo 27 (cfr. n. 231.3), bisogna ammettere che questa comunicazione soggiace a ricevuta. Con questo il venditore dovrà sopportare le conseguenze di un ritardo della comunicazione. Se il compratore ha nel frattempo eseguito la prestazione nel luogo della stabile organizzazione originale, il venditore non potrà dedurre una violazione del contratto. Se il ritardo non risulta invece dalla trasmissione della comunicazione, bensì dal trasferimento del de-

naro dalla vecchia alla nuova stabile organizzazione, il compratore è allora responsabile di una violazione del contratto. Gli resta tuttavia la possibilità di liberarsi in applicazione dell'articolo 79.

233.24 Momento del pagamento ed esigibilità

L'articolo 58 capoverso 1 fissa il principio dell'adempimento simultaneo. Questa relazione sinallagmatica tra l'obbligo di fornire e quello di pagare corrisponde all'articolo 184 capoverso 2 CO. Salvo convenzione contraria, il compratore deve pagare il prezzo allorché il venditore mette a sua disposizione sia le merci, sia i documenti rappresentativi delle merci (art. 58 cpv. 1 primo periodo). Il secondo periodo del capoverso 1 precisa inoltre che il venditore può fare del pagamento una condizione della consegna delle merci o dei documenti. La Convenzione esclude quindi ogni obbligo di una o dell'altra parte di fornire una prestazione preliminare.

L'indicazione esplicita che questa regolamentazione è applicabile soltanto in presenza di un accordo tra le parti dimostra che, per quanto concerne le modalità di pagamento, il contratto contiene spesso indicazioni sufficienti. In questo settore, gli usi commerciali e le abitudini nonché gli accordi sulle clausole di fornitura unificate (Incoterms) sono molto frequenti. I documenti rappresentativi delle merci comprendono tutti i documenti che permettono di riconoscere al portatore il diritto di disporre delle merci. Occorre interpretare tali documenti in maniera funzionale, indipendentemente dalla loro denominazione.

Il principio del capoverso 1 è modificato per i contratti che implicano un trasporto delle merci. Il venditore può fare la spedizione delle merci riservandosi il potere di disporne fino a che il compratore non abbia effettuato il pagamento. Questo avviene in pratica utilizzando spesso la clausola «merce contro documenti».

Il capoverso 3 prevede inoltre che il compratore deve avere avuto l'occasione d'esaminare la merce. Sono riservate le modalità di fornitura o di pagamento che non gli accordino tale possibilità. La facoltà del venditore di rimettere la merce o i documenti soltanto contro il pagamento e quella del compratore di esaminare la merce possono essere perfettamente compatibili tra di loro.

L'articolo 59 tratta l'esigibilità. Il compratore deve pagare alla data fissata nel contratto, senza che sia necessario un atto suppletivo quale un richiamo da parte del venditore. Se il contratto non contiene nulla in proposito, l'esigibilità interviene entro un termine ragionevole a partire dalla fornitura. Ma se il compratore può prevedere in maniera sicura il momento della fornitura (contratto a termine fisso), l'esigibilità subentra in quel momento. Se il pagamento non è effettuato entro i termini, il venditore può esercitare i diritti secondo gli articoli 61-65.

233.3 Accettazione della merce

La seconda sezione del capitolo sui doveri del compratore tratta nell'articolo 60 lettera a gli atti preparatori e, alla lettera b, l'accettazione della merce vera

e propria. L'accettazione della merce è, giusta la Convenzione di Vienna, un obbligo principale del compratore, mentre giusta il Codice delle obbligazioni è una facoltà o, eccezionalmente soltanto, un obbligo principale (cfr. Giger H., op. cit., N 4 seg. ad art. 211 CO). La doppia funzione dell'accettazione giusta la Convenzione comprende da un canto tutti gli atti necessari affinché il venditore possa fornire la merce e, dall'altro, tutti gli atti affinché il compratore possa prendere possesso della merce. Gli atti preparatori comprendono quindi anche la specificazione nel caso il contratto di compravendita lo preveda, come pure l'obbligo di ordinare la consegna per i contratti di vendita a consegna successiva.

Poiché la Convenzione non tocca la questione del trasferimento del possesso e della proprietà, l'accettazione dev'essere qualificata un atto di fatto senza relazione con gli effetti reali che dispiega.

L'articolo 60 tace a proposito del momento in cui deve avvenire l'accettazione. Si può tuttavia dedurre un indizio dall'articolo 69, giusta il quale i rischi sono trasferiti al compratore a partire dal momento in cui le merci sono messe a disposizione ed egli «commette una violazione del contratto non accettando la fornitura». Parallelamente all'articolo 59 occorre quindi riconoscere al compratore un termine adeguato per l'accettazione, a meno che le circostanze non giustificino l'obbligo dell'accettazione immediata. Anche in questo caso occorre tenere conto degli usi commerciali e delle abitudini sorte tra le parti.

233.4 Diritti del venditore in caso di violazione del contratto da parte del compratore

233.41 In generale

Il sistema dei diritti del venditore in caso di violazione del contratto da parte del compratore è più semplice e chiaro (art. 61-65) di quello dei diritti del compratore (art. 45-52), poiché i rimedi di diritto di cui dispone il venditore sono più ristretti, considerata la natura stessa della compravendita. Anche in questo caso la concezione parte dalla nozione di violazione del contratto e rende possibile un sistema sinallagmatico dei diritti delle due parti.

Il venditore può in principio far valere simultaneamente tutti i diritti, nella misura in cui questi non si escludano a vicenda. Egli può esigere il pagamento del prezzo (art. 62) oppure, invece di giungere all'adempimento, decidere la risoluzione del contratto (art. 62). Egli ha inoltre la possibilità di procedere alla specificazione necessaria in luogo e vece del compratore (art. 65). In tutti i casi al venditore è garantito il diritto al risarcimento.

233.42 Principio

Giusta l'articolo 61 capoverso 1 il venditore è autorizzato a esercitare i diritti previsti dagli articoli 62-65 (lett. a) e a chiedere risarcimento (lett. b). Per analogia con i diritti del compratore in caso di violazione del contratto da parte del venditore, l'articolo 61 capoverso 2 precisa che il venditore non perde il di-

ritto di esigere risarcimento allorquando esercita gli altri diritti. Pure parallelamente all'articolo 45 capoverso 2, il giudice non può accordare un «termine di grazia» al compratore inadempiente (art. 61 cpv. 3). L'articolo 61 esclude infine, tacitamente, l'applicazione di altri rimedi di diritto che il diritto nazionale del giudice adito potrebbe prevedere – come fa l'articolo 45 per il compratore (cfr. n. 232.41 *in fine*) – in favore del venditore.

233.43 Adempimento

La Convenzione di Vienna accorda al venditore il diritto di esigere l'adempimento del contratto, indipendentemente dalla gravità della violazione del contratto (art. 62). Questo diritto è limitato soltanto nella misura in cui fosse incompatibile con un altro mezzo, ad esempio la risoluzione del contratto. Tuttavia nei casi nei quali non si tratta di pagamento del prezzo propriamente detto, il diritto all'adempimento che spetta al venditore può essere impedito dall'articolo 28. In effetti, gli Stati che non conoscono azione d'adempimento in natura non sono obbligati a dar seguito a una simile richiesta (cfr. n. 231.4).

Giusta l'articolo 63 il venditore può fissare al compratore un termine suppletivo per l'adempimento del contratto (cpv. 1). Mentre corre tale termine, il venditore non può fare uso di alcun altro diritto, a meno che il compratore non gli comunichi che non adempirà entro tale termine. Questa comunicazione, in deroga al principio generale della terza parte della Convenzione e in corrispondenza alle prescrizioni parallele emanate per i diritti del compratore (art. 47 cpv. 2), sottostà a ricevuta. Il venditore, tuttavia, non perde il diritto di esigere risarcimento per adempimento tardivo (art. 63 cpv. 2).

233.44 Risoluzione del contratto

Oltre al diritto di chiedere l'adempimento, il venditore possiede in diritto svizzero anche il diritto di recedere dal contratto. Le condizioni sono disciplinate diversamente a seconda dei bisogni d'ordine giuridico: si distinguono la vendita con pagamento anticipato, la vendita a pronti contanti e la vendita a credito. In quest'ultimo caso, il venditore può recedere dal contratto soltanto se si è espressamente riservato tale diritto (art. 214 cpv. 3 CO). Nel caso della vendita a pronti contanti il diritto di recesso può essere esercitato soltanto nel momento previsto per lo scambio delle prestazioni. Quando la cosa venduta sia da consegnarsi previo pagamento del prezzo, il venditore che intenda fare uso del suo diritto di recesso deve darne immediato avviso al compratore. Se non lo fa, l'articolo 107 CO lo obbliga a fissare un congruo termine per l'adempimento.

Neppure secondo la Convenzione di Vienna la risoluzione del contratto può essere richiesta in ogni caso. La condizione è che il compratore abbia commesso una violazione essenziale del contratto (art. 64 cpv. 1 lett. a), oppure che il compratore non adempia l'obbligo di pagare entro il termine suppletivo che gli è stato fissato (art. 64 cpv. 1 lett. b). L'articolo 25 definisce che cosa si debba intendere per violazione essenziale del contratto che permette al venditore di re-

cedere immediatamente dal contratto. Occorre perciò esaminare in ogni caso particolare, sulla base delle circostanze concrete, quali violazioni del contratto commesse dal compratore siano da considerare essenziali. È quindi immaginabile che il compratore che non paghi entro il termine convenuto il prezzo della merce il cui prezzo corrente sottostà a forti variazioni di mercato commetta una violazione essenziale del contratto. Il diritto del venditore di sciogliere il contratto è però limitato in seguito per più d'un aspetto. Secondo l'articolo 64 capoverso 2, in caso d'adempimento tardivo – in caso di mora cioè – lo scioglimento del contratto può essere dichiarato soltanto se il venditore non ha conosciuto l'adempimento tardivo (lett. a). Negli altri casi di violazione del contratto, il venditore perde il diritto di dichiarare sciolto il contratto se non l'ha fatto entro un termine ragionevole a partire dal momento in cui ha avuto conoscenza della violazione; basta a tale proposito che il venditore avrebbe potuto avere conoscenza della violazione (art. 64 cpv. 2 lett. b n. 1). Il venditore perde infine il diritto di dichiarare sciolto il contratto se non ne ha fatto uso entro un termine ragionevole dopo la scadenza del termine suppletivo fissato al compratore (art. 64 cpv. 2 lett. b n. ii). Queste limitazioni – formulate in modo relativamente complicato – dovrebbero costringere il venditore a decidere rapidamente.

Le dichiarazioni di risoluzione rispondono, secondo i principi generali di questa parte della Convenzione, soltanto all'esigenza della spedizione.

233.45 Specificazione da parte del venditore

L'articolo 65 regola il caso speciale della vendita con specificazione. Se il compratore non procede alla specificazione necessaria, il venditore può specificare in sua vece la merce. Tale possibilità è data alla condizione che il compratore non esegua la specificazione entro la data convenuta, oppure se, mancando una specifica pattuizione, egli non agisca entro un termine ragionevole a contare dalla ricevuta di una domanda del venditore che lo inviti ad agire in conformità. In deroga al principio generale, la domanda del venditore sottostà a ricevuta. Inoltre il compratore dispone di un termine ragionevole per reagire.

Il venditore deve effettuare la specificazione in funzione dei bisogni del compratore, nella misura in cui può averne conoscenza (cpv. 1). Il venditore deve in seguito avvisare il compratore della specificazione avvenuta e fissargli un termine ragionevole. Questo avviso è pure soggetto a ricevuta. Se il compratore non procede a una specificazione divergente entro il termine fissato, diventa vincolante quella del venditore (cpv. 2).

Il tenore dell'articolo 65 capoverso 2 non permette di rilevare se la comunicazione del compratore che informa il venditore su una specificazione diversa sia soggetta soltanto a spedizione, oppure se sia anche soggetta a ricevuta. Occorre così domandarsi se il fatto che due dichiarazioni menzionate nell'articolo 65 siano eccezionalmente soggette a ricevuta sia valevole anche per la terza, oppure se quest'ultima risponda nuovamente al principio della spedizione, fissato dall'articolo 27. A nostro avviso, tutte le dichiarazioni e gli inviti enumerati nell'articolo 65 sono soggetti a ricevuta. A prescindere dal fatto che sarebbe difficile motivare l'applicazione di due principi opposti nello stesso articolo, l'interpreta-

zione sostenuta più sopra corrisponde anche ai principi generali sull'efficacia delle dichiarazioni. Come già rilevato, per la terza parte della Convenzione vale in generale il principio della spedizione. I casi in cui le dichiarazioni sono eccezionalmente sottoposte a ricevuta sono quelli nei quali esse provocano l'esigibilità di obblighi contrattuali e quelli in cui le dichiarazioni emanano dalla parte che ha commesso una violazione del contratto, ad esempio il rifiuto di adempiere. Nel caso presente si tratta del compratore moroso che, non d'accordo con la specificazione proposta dal venditore, glielo comunica. Egli si trova quindi nella posizione della parte che non si è comportata conformemente al contratto e che deve di conseguenza sopportare i rischi legati all'efficacia della dichiarazione.

234 Trasferimento dei rischi

(art. 66-70)

234.1 In generale

Nella pratica è essenzialmente la parte che sopporta il rischio del prezzo a essere interessata al problema del trasferimento dei rischi. È nella natura delle cose che il rischio del prezzo può concretizzarsi soltanto entro i limiti di uno spazio temporale relativamente breve, vale a dire tra il momento della conclusione del contratto e la consegna della cosa. Prima della conclusione del contratto il rischio del prezzo è sempre a carico del venditore, mentre dopo la consegna della cosa il rischio dev'essere assunto dal compratore. Entro i limiti del breve spazio temporale sono tuttavia immaginabili numerosi sistemi a proposito dei rischi. I disciplinamenti nella Convenzione di Vienna sono quindi stati oggetto di lunghe, dettagliate discussioni; esse costituiscono un compromesso, risultato di ponderazione degli interessi delle due parti. Nell'ottica del diritto svizzero risulta in questo capitolo una divergenza importante. Il Codice delle obbligazioni regola il trasferimento dei rischi a favore del venditore nel senso che il rischio passa al compratore con la conclusione del contratto (art. 185 cpv. 1 CO). Va tuttavia rilevato che la concezione del Codice delle obbligazioni è poco diffusa negli altri ordinamenti giuridici. Anche il sistema del trasferimento dei rischi introdotto dalla Convenzione di Vienna non sarà presumibilmente molto applicato in pratica poiché le parti possono convenire una regolamentazione divergente, soprattutto con riferimento agli Incoterms. La soluzione prevista dalla Convenzione di Vienna non dovrebbe quindi praticamente apportare modificazioni rilevanti per i contraenti svizzeri.

L'articolo 65 della Convenzione disciplina i rischi, gli articoli 67-69 si occupano del momento in cui avviene il passaggio dei rischi e l'articolo 70 tratta della relazione esistente tra il rischio e la violazione del contratto. È da sottolineare che, in applicazione dell'articolo 6, le parti possono derogare alle disposizioni di questo capitolo.

234.2 Principio

L'articolo 66 sancisce che la questione del rischio concerne unicamente il rischio del prezzo. La perdita o il danneggiamento delle merci avvenuti dopo il

passaggio del rischio non libera il compratore dall'obbligo di pagare il prezzo. Ma il compratore conserva le pretese risultanti da un atto o da un'omissione del venditore di cui questi è responsabile. Citiamo ad esempio il deterioramento della merce già fornita quando il venditore viene a ritirare i contenitori nei quali si trovava la merce. Secondo l'opinione dominante è senza rilievo, perché il trasferimento dei rischi non abbia luogo, che il venditore abbia, con il suo comportamento, commesso una violazione del contratto. Nell'esempio fatto dinanzi, se le parti hanno convenuto una clausola FOB (free on board), il deterioramento della merce dovuto al venditore non può essere considerato in quel momento una violazione del contratto, bensì eventualmente un atto illecito. Il compratore non sarebbe obbligato a pagare il prezzo e potrebbe inoltre chiedere risarcimento in base alla responsabilità extracontrattuale del venditore.

Nella maggior parte dei casi, un comportamento del venditore che provoca la perdita o il deterioramento della merce costituisce nel contempo una violazione essenziale del contratto. L'articolo 70 chiarisce che le norme sul trasferimento dei rischi nel caso di violazione essenziale del contratto non influiscono sui diritti del compratore risultanti da tale violazione. Il compratore ha quindi la possibilità, nonostante il trasferimento dei rischi, di dichiarare lo scioglimento del contratto e di rendere così caduco l'obbligo di pagare il prezzo. Egli conserva altresì la possibilità di chiedere una fornitura di sostituzione, sempre che siano date le premesse (art. 46 cpv. 2). Con la consegna delle merci al compratore o al primo trasportatore, i rischi passano in principio al compratore (art. 67-69). Ma in caso di risoluzione giustificata del contratto o di richiesta della fornitura di sostituzione, i rischi sono trasferiti con effetto retroattivo al venditore.

234.3 Momento del trasferimento dei rischi

234.31 In generale

Poiché la Convenzione di Vienna non tratta degli effetti della compravendita sul trasferimento di proprietà (art. 4 lett. b), anche il momento del passaggio dei rischi non ha potuto essere vincolato al trasferimento della proprietà. Anche la CNUDCI ha rinunciato a legare il trasferimento dei rischi alla nozione giuridica della fornitura, come lo faceva invece il diritto uniforme dell'Aia. I rischi sono anzi trasferiti al momento della consegna effettiva della merce al compratore (art. 69 cpv. 1).

La Convenzione è costruita in funzione di rapporti internazionali e disciplina dapprima la vendita a distanza (art. 67) nonché la compravendita di merci in corso di trasporto (art. 68). Il principio testé menzionato dell'articolo 69 capoverso 1, giusta il quale il rischio passa al compratore con la consegna della merce, ha quindi funzione soltanto sussidiaria. Questa gerarchia delle norme tiene conto della situazione reale nelle vendite internazionali.

234.32 Vendita a distanza

Giusta l'articolo 67 capoverso 1, se il contratto implica un trasporto di merci e se mancano le indicazioni a proposito del luogo nel quale il venditore è tenuto

a rimetterle, i rischi passano al compratore a partire dalla consegna delle merci al primo trasportatore. Se le merci devono essere consegnate in un luogo determinato, il passaggio dei rischi avviene con la consegna in tal luogo. Il fatto che il venditore sia autorizzato a trattenere i documenti di trasporto è irrilevante per il trasferimento dei rischi (art. 67 cpv. 1).

Questa regolamentazione corrisponde anche alla prescrizione del Codice delle obbligazioni sulla compravendita a distanza (art. 185 cpv. 2 CO). In accordo con il diritto svizzero, per la Convenzione di Vienna una compravendita a distanza è data se, giusta il contratto, la merce dev'essere trasportata da un terzo in un luogo diverso da quello dell'adempimento (art. 31 lett. a; n. 232.2). Come già rilevato, non si tratta di una compravendita a distanza se il venditore assicura il trasporto passando per uno spediteore che fa parte della sua azienda. In effetti la consegna della merce a un terzo perché ne curi il trasporto implica che la merce lasci la sfera d'influenza del venditore. Parallelamente, non vi deve essere identità fra trasportatore e compratore o uno dei suoi aiutanti. Questa delimitazione è però meno importante poiché il compratore deve in ambedue i casi sopportare i rischi a partire dallo stesso momento. Il fatto che la merce debba essere rimessa, per il trasporto, a uno spediteore indipendente può condurre a delicati problemi di delimitazione. La questione dipenderà anche spesso dall'organizzazione legale del venditore. In un gruppo, la società madre che ha concluso il contratto di compravendita è responsabile del comportamento della filiale incaricata del trasporto? Quest'ultima dev'essere considerata un trasportatore indipendente oppure ritenuta ancora partecipe della sfera d'influenza del venditore? Nella prima ipotesi, i rischi sarebbero trasferiti prima del trasporto al compratore, nella seconda no. Non è possibile trovare una risposta generale a tale questione e ad altre analoghe. È tuttavia possibile evitare soluzioni troppo ingiuste per il venditore applicando la possibilità della prova liberatoria prevista dall'articolo 79 (cfr. n. 235.4).

L'articolo 67 capoverso 2 esige, per il trasferimento dei rischi in caso di cose fungibili, che le merci possano essere chiaramente identificate ai fini del contratto, «con l'apposizione di un segno distintivo sulle merci, con documenti di trasporto, con una comunicazione fatta pervenire al compratore o con qualsiasi altro mezzo». Tale avviso sottostà soltanto all'obbligo della spedizione. La Convenzione di Vienna non permette di sostenere l'opinione rappresentata anche tra la dottrina svizzera sulla vendita a distanza e secondo la quale si può rinunciare all'esigenza legale della separazione delle merci se lo spediteore procede a un carico o trasporto in gruppo. Anche secondo il diritto svizzero la rinuncia alla separazione delle cose fungibili può avvenire soltanto se il compratore è informato e se ha dato il proprio accordo. Un simile accordo può facilmente essere presunto, tanto più che il trasporto di gruppo ha regolarmente incidenze sui costi del trasporto che sono a carico del compratore. La rinuncia alla separazione delle cose fungibili esige tuttavia l'accordo, anche solo tacito, del compratore. Alle stesse condizioni, la Convenzione di Vienna permette una deroga alle esigenze dell'articolo 67 capoverso 2.

234.33 Mercì in corso di trasporto

La regola eccezionale per il trasferimento dei rischi per quanto concerne le merci in corso di trasporto è il risultato di lunghe discussioni. L'articolo 68 presenta tutti gli elementi del compromesso. Giusta tale articolo, i rischi passano al compratore a partire dal momento della conclusione del contratto.

Se però le circostanze lo esigono, i rischi possono essere messi a carico del compratore già a partire dall'istante in cui la merce è stata affidata al trasportatore. Se il venditore, al momento della conclusione del contratto, sapeva o avrebbe dovuto sapere che la merce era perduta o era stata deteriorata, la perdita o il deterioramento vanno a suo carico. Da questa formula di compromesso derivano diverse difficoltà. L'eccezione secondo la quale il passaggio dei rischi è anticipato al momento della spedizione della merce «se le circostanze lo esigono» non è certo di facile interpretazione. Si è ritenuto una circostanza di questo tipo l'esistenza di un'assicurazione del trasporto che copra i rischi del venditore. In casi del genere, nessun'altra norma sui rischi può effettivamente entrare in linea di conto, visto che l'assicurazione del trasporto copre i rischi durante tutto il trasporto. Permangono tuttavia alcune insicurezze. L'assicurazione del trasporto deve ad esempio entrare in considerazione per l'anticipo temporale del passaggio dei rischi soltanto quando al compratore siano rimessi anche i documenti assicurativi? Vi son oltre all'assicurazione del trasporto anche altre circostanze che possono provocare un'eccezione? Si aggiungono poi anche questioni d'ordine dogmatico.

Mentre nell'ottica svizzera è nullo un contratto di compravendita su merci in corso di trasporto già perdute o deteriorate al momento della conclusione del contratto, la Convenzione non intende decidere tale questione (art. 4 lett. a). L'articolo 68 presuppone tuttavia implicitamente che un contratto su una merce già perduta è valido. Questo fatto risulta dall'ultimo periodo dell'articolo 68 giusta il quale perdita o deterioramento della merce sono a carico del venditore se questi al momento della conclusione del contratto lo sapeva o lo avrebbe dovuto sapere.

Soltanto la prassi mostrerà se sia possibile trovare una via di mezzo tra articolo 4 e articolo 68.

Concludendo, occorre rilevare ancora, a proposito dell'ultimo periodo dell'articolo 68, che la Convenzione di Vienna non si pronuncia sulla ripartizione dell'onere della prova. Manca in particolare un principio generale sulla presunzione della buona fede. È però possibile ritenere che incomba al compratore l'onere della prova della malafede del venditore; questa prova è tuttavia difficile da apportare.

234.34 Regolamentazione sussidiaria

Come già rilevato in partenza, l'articolo 69 capoverso 1 contiene il principio che permette di determinare il momento del passaggio dei rischi al compratore. Tale principio è però applicabile soltanto se non vi è né vendita a distanza (art. 67) né compravendita di merci in corso di trasporto (art. 68). In caso di vendita

sul posto, i rischi passano al compratore nel momento della consegna effettiva delle merci. Se egli non adempie l'obbligo di accettazione, i rischi passano ugualmente a suo carico: è determinante il punto nel quale, non accettando la merce, il compratore commette una violazione del contratto. Anche la fissazione di un termine suppletivo da parte del venditore (art. 63 cpv. 1) non impedisce il passaggio dei rischi. Appare non chiarita la questione se l'articolo 69 capoverso 1 valga soltanto in caso di mora del compratore oppure se si applichi anche, nonostante il tenore restrittivo, a tutti gli altri casi di violazione contrattuale da parte del compratore. A nostro avviso dovrebbe trattarsi di una lacuna che dev'essere colmata applicando l'articolo 7. Si tratta senza dubbio di una questione che entra nel campo d'applicazione della Convenzione. Ove si faccia astrazione dalla norma eccezionale per la merce in corso di trasporto, dagli articoli esistenti può essere dedotto il principio seguente: il venditore sopporta i rischi del prezzo fintanto che non ha abbandonato il potere di fatto sulla merce. I rischi passeranno quindi al compratore nel momento in cui questi ottenga il potere di fatto sulla merce oppure impedisca tale passaggio con un comportamento contrario al contratto. Di conseguenza se egli omette di fornire un credito convenuto contrattualmente, il rischio del prezzo passa ugualmente a suo carico.

L'articolo 69 capoverso 2 tratta del contratto a distanza. In questo caso il rischio passa al compratore il più presto nel momento in cui questi può prendere in consegna la merce. Si suppone quindi che la fornitura è dovuta e il compratore sa che la merce è a sua disposizione. Se la merce è stata fornita in anticipo e il compratore lo sa e accetta la fornitura, il trasferimento del rischio è allora pure anticipato.

L'ultimo capoverso dell'articolo 69 vale sia per la vendita sul posto (cpv. 1) sia per la vendita a distanza (cpv. 2). Esso contiene una norma parallela all'articolo 65 capoverso 2: le merci fungibili, risp. non ancora individualizzate valgono come messe a disposizione del compratore soltanto dopo che siano chiaramente identificate ai fini del contratto.

235 Disposizioni comuni agli obblighi del venditore e del compratore (art. 71-88)

L'ultimo capitolo delle disposizioni sul diritto materiale della compravendita (art. 71-88) serve alla definizione più precisa dei diritti e degli obblighi comuni alle due parti. Questo capitolo è suddiviso in sei sezioni. La prima sezione tratta i casi della rottura anticipata, compreso il contratto a forniture successive (art. 71-73), la seconda il risarcimento (art. 74-77) e la terza gli interessi (art. 78). La quarta sezione concerne l'importante materia della liberazione (art. 79 e 80), la quinta gli effetti dello scioglimento (art. 81-84) e l'ultima sezione, la conservazione delle merci (art. 85-88).

235.1 **Violazione anticipata del contratto e contratti a forniture successive**

I tre articoli di questa sezione (art. 71-79) concernono i casi in cui l'adempimento del contratto non può più essere richiesto a una delle parti, in ragione di circostanze particolari. L'articolo 71 tratta l'eccezione dell'aggravamento, l'articolo 72 lo scioglimento del contratto a causa di una violazione del contratto immanente essenziale e l'articolo 73 la violazione anticipata in caso di contratto a forniture successive.

235.11 **Eccezione dell'aggravamento**

Analogamente al diritto svizzero (art. 83 cpv. 1 CO), una parte può differire l'adempimento degli obblighi contrattuali ove si riveli che, dopo la conclusione del contratto, la controparte non adempirà una porzione essenziale degli obblighi che le incombono. L'articolo 71 capoverso 1 elenca le ragioni di un non adempimento presumibile, vale a dire un'insufficienza grave della parte «in torto» nella sua capacità d'adempimento del contratto, sia per insolubilità (lett. a), sia per il comportamento nell'adempimento del contratto o nella preparazione dell'adempimento (lett. b).

L'articolo 71 capoverso 1 è importante soprattutto là dove una parte che ha il dovere di fornire una prestazione preliminare non l'ha ancora fornita. Se sono date circostanze particolari essa può trattenere tale prestazione anticipata. Questo è il caso ove risulti evidente che la controparte non adempirà una porzione essenziale dei suoi obblighi. Occorre chiarire con maggiore precisione se vi debba essere pericolo reale di una violazione essenziale del contratto ai sensi dell'articolo 25. La Convenzione dell'Aia sul diritto uniforme ha previsto esplicitamente il pericolo di una violazione essenziale del contratto come condizione per potere far valere l'eccezione dell'aggravamento (art. 73 LUCI). In occasione delle trattative CNUDCI fu avanzata una proposta in tal senso che fu però infine respinta. Si è auspicato che l'articolo 71 che prevede la sanzione relativamente mite della ritenzione possa essere applicato anche nei casi nei quali non si debba ancora temere una violazione essenziale del contratto. In pratica, la distinzione tra violazione essenziale imminente, da un canto, e inadempimento incombente di una porzione essenziale degli obblighi contrattuali dall'altro, sarebbe a malapena attuabile.

L'articolo 71 capoverso 1 descrive, dal punto di vista sia soggettivo che oggettivo, i motivi che liberano una parte dal fornire una prestazione anticipata. La Convenzione prevede come ragione oggettiva l'aggravamento della situazione economica e finanziaria della controparte (lett. a). In effetti il pericolo che la controparte non sarà in grado di adempiere il contratto in ragione di un vizio grave si configura come peggioramento della sua situazione economica. Si può anche immaginare che la controparte, nonostante si trovi in una buona situazione finanziaria, sia però minacciata da limitazioni delle esportazioni o da uno sciopero che impedirà la fornitura tempestiva. Non è necessario che sia commessa una colpa perché si possa far valere l'eccezione dell'aggravamento. La

constatazione oggettiva che la solvibilità è peggiorata non dovrebbe di regola presentare difficoltà di sorta. Basta a tal proposito la domanda d'apertura di fallimento o trattative in vista della conclusione di un concordato.

Il capoverso 1 lettera b concerne il comportamento soggettivo di una parte: questo deve lasciar trasparire dubbi seri in merito all'intenzione di adempiere il contratto. Anche in questo aspetto non occorre si configuri una colpa perché si possa far valere l'eccezione dell'aggravamento.

In ogni caso i motivi invocati devono essere atti a far riconoscere l'incapacità d'adempimento. Per poterla valutare, occorre riferirsi al giudizio che una persona ragionevole, posta nelle stesse circostanze, darebbe della situazione. È determinante che l'incapacità d'adempiere non deve essere intervenuta per forza dopo la conclusione del contratto. L'eccezione è ammessa anche se le circostanze negative esistevano già prima della conclusione del contratto, ma sono state riconoscibili soltanto in seguito. Nuovamente determinante è la valutazione che darebbe della situazione una persona ragionevole. Il creditore che, usando la necessaria cautela, avrebbe dovuto rendersi conto che la controparte si trovava in difficoltà non può in seguito far valere l'eccezione dell'aggravamento. Questa regolamentazione fu molto controversa in seno alla Conferenza.

In tale contesto si pone anche la questione della relazione tra le norme nazionali sulle contestazioni fondate sull'errore, da un canto, e l'eccezione dell'aggravamento prevista dalla Convenzione di Vienna, d'altro canto. Occorre chiedersi se una parte possa fondarsi soltanto sull'articolo 71 capoverso 1, oppure in pari tempo appellarsi anche alle norme sull'errore del diritto nazionale. In principio, la contestazione del contratto per causa d'errore porta, in diritto svizzero almeno, alla sua nullità. Tocchiamo con questo una questione che non entra certo nel campo d'applicazione della Convenzione. La Convenzione prevede per contro una norma esplicita nel caso in cui una parte, alla conclusione del contratto, si sia trovata in errore a proposito della capacità d'adempimento dell'altra parte. La sanzione prevista dalla Convenzione consiste dapprima soltanto in un diritto di ritenzione, nel caso la parte in errore fosse obbligata a fornire una prestazione anticipata. Bisogna concludere che nel caso d'errore sulla capacità d'adempimento della controparte non è possibile far valere anche rimedi di diritto nazionale. Altri vizi che possono portare alla contestazione del contratto, ad esempio dolo o timore fondato, sottostanno invece al diritto nazionale.

L'articolo 71 capoverso 2 tratta in particolare il caso del venditore che, obbligato a fornire una prestazione anticipata, ha eseguito la spedizione della merce prima che i motivi evocati al capoverso 1 gli siano stati noti. Il venditore può allora opporsi alla consegna della merce al compratore, anche se quest'ultimo è già in possesso di un documento che lo autorizza a disporre delle merci. Il diritto del venditore di bloccare la fornitura presuppone necessariamente che il compratore non abbia ancora accettato la merce. Il diritto di bloccare la merce, costruito sull'immagine del «right to stoppage in transitu» del diritto anglo-americano, ha effetti soltanto tra il compratore e il venditore. Eventuali pretese che il compratore potrebbe far valere contro il trasportatore basandosi sul contratto di trasporto non sono pregiudicate dal diritto di bloccare.

L'ultimo capoverso dell'articolo 71 tratta delle conseguenze del diritto di ritenzione. La parte che trattiene la merce deve notificarlo all'altra parte. La relativa comunicazione sottostà al principio della spedizione. Se l'altra parte offre sufficienti garanzie d'adempimento degli obblighi, il diritto di ritenzione decade. Dal rapporto del segretariato CNUDCI (op. cit.; pag. 57, N 13) risulta che le garanzie devono vertere sia sull'esecuzione propriamente detta del contratto, sia sulle pretese di risarcimento del creditore in caso d'inadempienza. Di difficile soluzione è la questione a sapere se la parte che esercita il diritto di ritenzione possa trattenerne soltanto la propria prestazione anticipata oppure se possa attendere anche per effettuare gli obblighi preparatori. Se si facesse riferimento allo scopo dell'eccezione dell'aggravamento, bisognerebbe concludere che può essere trattenuta soltanto la prestazione anticipata, ma che gli altri obblighi contrattuali dovrebbero essere eseguiti onde permettere un adempimento conforme al contratto. Il rapporto del segretariato CNUDCI (op. cit., pag. 56, N 8) rileva esplicitamente che la parte autorizzata non soltanto ha il diritto di trattenerne la prestazione a titolo di garanzia, ma deve anche essere alleviata del rischio di esborsi inutili per la preparazione della prestazione.

Il diritto di ritenzione ha per effetto che decade l'obbligo del creditore (ad es. il venditore) di fornire una prestazione anticipata. Alla controparte (il compratore) non spetta quindi pretesa alcuna per inadempimento. Se il debitore (ad es. il compratore) fornisce in seguito le assicurazioni necessarie ponendo così fine allo stato di sospensione, rinasce allora l'obbligo del creditore (il venditore) di fornire la prestazione. Il ritardo e il sorpasso dei termini di scadenza risultanti dalla ritenzione non autorizzano l'altra parte a chiedere al creditore risarcimento in ragione del ritardo. Si ammette al contrario che il termine di scadenza è prorogato di una durata equivalente al tempo durante il quale è stato esercitato il diritto di ritenzione.

Se il debitore non è in grado di fornire garanzia sufficiente per l'adempimento dei suoi obblighi, allo scadere di un termine ragionevole è data una violazione anticipata del contratto (art. 72); il creditore è di conseguenza autorizzato a sciogliere il contratto. Tale dovrebbe anche essere il caso se l'incapacità d'adempiere concerne una porzione essenziale degli obblighi contrattuali, senza che sia data contemporaneamente una violazione essenziale del contratto. La necessità di distinguere fra queste due premesse diviene di conseguenza caduca una volta scaduto un termine ragionevole.

Concludendo resta da menzionare che il creditore esercita il diritto di ritenzione a proprio rischio e pericolo. Il debitore può esigere la prestazione anticipata e può esercitare i diritti che gli competono. Soltanto dopo che questo è avvenuto, il creditore può giudicare se la ritenzione era giustificata ai sensi dell'articolo 71.

235.12 Violazione anticipata del contratto

Analogamente a quanto avviene in diritto svizzero, la Convenzione permette al creditore di recedere dal contratto a determinate condizioni. La Convenzione esige che sia manifesto che l'altra parte commetterà una violazione essenziale

del contratto (art. 72 cpv. 1). Non è necessario che la parte trattenga dapprima la propria prestazione.

A proposito di questa disposizione sono necessarie tre osservazioni:

In primo luogo constatiamo che il recesso dal contratto è indipendente dal diritto di ritenzione. Diversa è la situazione in diritto svizzero: l'articolo 83 CO prevede un'interazione stretta tra ritenzione (cpv. 1) e recesso dal contratto (cpv. 2), quest'ultimo come conseguenza della mancata prestazione della garanzia in seguito alla ritenzione della prestazione. Come già rilevato, secondo la Convenzione il contratto può essere sciolto anche se la parte che intende recedere dal contratto non ha prima esercitato il diritto di trattenere la propria prestazione. In pratica però sarà utilizzata in molti casi la sanzione più mite della ritenzione in modo che anche secondo la Convenzione risulterà un'analogia stretta connessione tra eccezione d'aggravamento e diritto di risoluzione.

In secondo luogo si osserva che la risoluzione ai sensi dell'articolo 72, in contrapposizione al diritto di ritenzione dell'articolo 71, esige una violazione essenziale del contratto e richiede che l'incapacità d'adempimento risponda alle esigenze dell'articolo 25. Come già rilevato (cfr. n. 235.11), la distinzione tra violazione essenziale e imminente del contratto (art. 72) e violazione imminente di una porzione essenziale degli obblighi contrattuali (art. 71) sarà difficilmente attuabile.

La Convenzione definisce infine la prevedibilità di una violazione del contratto in maniera diversa per l'articolo 71 e l'articolo 72. Mentre che, giusta l'articolo 71, l'incapacità d'adempimento «risulta», l'articolo 72 esige che questa sia «evidente». Numerosi autori, tuttavia, ritengono che queste due diverse formulazioni non implicino una rilevante differenza sostanziale (cfr. ad. es., Schlechtriem P., op. cit., pag. 89).

Si rileva quindi che l'applicazione della Convenzione non dovrebbe creare differenze d'applicazione notevoli per rapporto al Codice delle obbligazioni, nonostante le distinzioni che la stessa fa tra ritenzione e risoluzione.

I capoversi 2 e 3 dell'articolo 72 disciplinano le due forme nelle quali si presenta la violazione anticipata del contratto, vale a dire il caso in cui le circostanze lascino trasparire evidente l'imminenza della violazione del contratto (cpv. 2) e il caso in cui la controparte dichiari esplicitamente che non intende adempiere (cpv. 3).

Mentre il rifiuto di una parte di adempiere il contratto (cpv. 3) dà alla controparte il diritto istantaneo di recedere dal contratto, negli altri casi è necessaria una comunicazione che sottostà a ricevuta. Tuttavia la controparte non deve in ogni caso notificare che intende recedere dal contratto. Essa vi è obbligata se «dispone del tempo necessario». La notificazione permette all'altra parte di fornire le garanzie sufficienti d'adempimento degli obblighi. La garanzia non può di conseguenza concernere unicamente la prestazione effettiva, bensì anche le pretese del creditore in caso d'inadempimento del contratto.

L'articolo 72 non dice se la parte che recede dal contratto possa far valere pretese di risarcimento. A nostro avviso bisognerebbe ammettere tale possibilità

almeno nel caso siano date le condizioni degli articoli 74-77. Il solo fatto di sciogliere il contratto non crea tuttavia ancora l'obbligo di prestare risarcimento.

235.13 Contratti a forniture successive

L'articolo 73 tiene conto della situazione particolare che si presenta nel caso di una violazione anticipata commessa in un contratto a forniture successive. Queste disposizioni eccezionali sono soltanto applicabili ai contratti a forniture successive genuini. Occorre quindi che siano state convenute diverse forniture a scadenze temporali, in modo tale che sia possibile distinguere tra prestazione attuale e prestazioni future. Le singole forniture devono inoltre essere indipendenti dal contratto globale. Il momento di ogni fornitura parziale dev'essere fissato in precedenza o lasciato alla volontà di una parte (fornitura dietro richiesta). Risulta quindi evidente che i contratti di vendita rateale non sono inclusi nella nozione di contratti a forniture successive.

L'articolo 73 capoverso 1 corrobora il principio risultante dall'articolo 72. Se una parte, per inadempienza di una fornitura parziale, commette una violazione essenziale del contratto, l'altra parte può dichiarare sciolto il contratto per quanto concerne tale fornitura parziale. La risoluzione sottostà al principio della spedizione. Secondo le circostanze, il mancato adempimento di una fornitura parziale può anche autorizzare la parte lesa a sciogliere il contratto per tutte le forniture future, eventualmente anche a sciogliere ex tunc l'intero contratto. I capoversi 2 e 3 disciplinano le rispettive condizioni.

La risoluzione del contratto per le future forniture presuppone che la violazione di un obbligo per quanto concerne una fornitura parziale dia all'altra parte «serie ragioni di pensare» che vi sarà violazione essenziale del contratto anche per le forniture future. Con questo si pone nuovamente la questione se l'imminenza di una violazione essenziale del contratto sia la stessa per l'articolo 73 e l'articolo 72. L'eccezione d'aggravamento (art. 71) presuppone che dopo la conclusione del contratto «risulti» il non adempimento di una parte essenziale degli obblighi contrattuali - che, notabene, non deve causare una rottura essenziale del contratto giusta l'articolo 25 - mentre per quanto concerne il diritto di risoluzione occorre che sia «evidente» che una parte commetterà una violazione essenziale del contratto. Le «serie ragioni di pensare» significano quindi una diminuzione di quanto risulta per rapporto a quanto è evidente? Come rilevato in precedenza, già la formulazione differenziata degli articoli 71 e 72 non dovrebbe causare una diversificazione del grado di evidenza. Ne consegue però che a maggior ragione tale non dev'essere il caso nel rapporto tra articolo 72 e 73. L'eccezione d'aggravamento causa soltanto una sospensione nello svolgimento del contratto, mentre sia l'articolo 72 sia l'articolo 73 portano alla risoluzione del contratto. Sarebbe quindi urtante se per i contratti a forniture successive dovesse bastare una valutazione meno chiara e sicura della situazione per poter annullare il contratto per l'avvenire. Per tale ragione occorre partire dal presupposto che la valutazione della situazione da parte di una persona ragionevole, posta in circostanze analoghe, debba servire da criterio

per tutte e tre le disposizioni. La risoluzione del contratto per l'avvenire presuppone inoltre che la parte che fa uso del proprio diritto ne informi l'altra parte entro un termine ragionevole.

Giusta l'articolo 73 capoverso 3, il compratore può anche dichiarare sciolto il contratto con effetto retroattivo se, in ragione delle implicazioni reciproche, le forniture ricevute non possono essere utilizzate per gli scopi previsti. Il testo parla degli scopi «previsti dalle parti al momento della conclusione del contratto». Bisogna dedurre che il venditore doveva o avrebbe dovuto conoscere la connessione tra le singole forniture già al momento della conclusione del contratto. È anche incontestato che dovrebbe spettare al compratore l'onere di provare che il venditore conosceva o avrebbe dovuto conoscere tali fatti.

Nonostante che il capoverso 3 taccia in proposito, il compratore deve procedere alla risoluzione ex tunc del contratto per mezzo di un avviso spedito entro un termine ragionevole.

235.2 Risarcimento

Le quattro disposizioni sul risarcimento trattano il principio e le premesse del medesimo (art. 74), i tipi di calcolo in caso di scioglimento del contratto (art. 75, 76) e l'obbligo di limitare la perdita (art. 77).

235.21 Principio

L'articolo 74 obbliga la parte che commette una violazione del contratto a rimborsare all'altra la perdita subita nonché il lucro cessante. Come già nel diritto uniforme dell'Aia sulla compravendita, la Convenzione parte dal principio che il rimborso avviene in denaro. La breve formula che utilizza risponde soltanto indirettamente a molte domande. Si osserva in primo luogo che l'obbligo di versare risarcimento è sancito indipendentemente dalla natura e dalla gravità della violazione del contratto: non vi è alcuna regolamentazione differenziata. La condizione del risarcimento e il modo di calcolare il danno sono le stesse, che la violazione risulti dall'inadempimento del contratto, dal cattivo adempimento dello stesso o ancora dalla mora. Questa costruzione unificata semplifica di molto l'applicazione della Convenzione. Quest'ultima non definisce la nozione di danno e non fissa le singole condizioni per fare valere le pretese: le risposte a tali questioni possono tuttavia essere desunte dal testo della Convenzione. Poiché la Convenzione intende far risarcire non soltanto la perdita subita bensì anche il lucro cessante, la nozione di danno può essere definita come una grandezza differenziata. Come tale occorre quindi intendere le perdite subite da un soggetto di diritto nel suo patrimonio effettivamente esistente al momento del calcolo e nel patrimonio che lo stesso avrebbe avuto se non fosse intervenuto l'avvenimento che ha causato il danno. Per fare valere una pretesa di risarcimento vi deve essere un vincolo tra rottura del contratto da un canto e obbligo di risarcire il danno dall'altro. Dev'esservi di conseguenza violazione di un obbligo contrattuale che risulti o dal contratto stesso o dalla Convenzione. Inoltre tra la violazione del contratto e il danno fatto valere

deve esistere un nesso causale, vale a dire che la violazione dev'essere la condizione sine qua non del danno. Giurisprudenza e prassi non riconoscono tutti i nessi di causalità per costituire l'obbligo di risarcimento. Il tenore dell'articolo 74 primo periodo si riferisce a un vincolo di causalità ordinario; la limitazione necessaria, nel senso di un nesso causale adeguato, è introdotta dall'esigenza di un danno prevedibile (art. 74 secondo periodo). Questa sezione non contiene alcuna norma sulla colpa e sulla prova liberatoria della persona alla quale incombe l'obbligo del risarcimento. Sono questioni rette dalla quarta sezione (art. 79 e 80).

235.22 Calcolo dell'ammontare del danno

Il diritto svizzero, partendo dall'ipotesi della differenza, distingue in materia di risarcimento contrattuale tra interesse positivo e interesse negativo. Mentre il primo metodo si riferisce all'ammontare che il patrimonio della persona lesa raggiungerebbe se il contratto fosse stato adempiuto correttamente, il secondo metodo cerca di stabilire quale sarebbe il patrimonio della persona lesa se il contratto in questione non fosse mai stato concluso. In principio il danno è calcolato in funzione dell'interesse positivo al contratto. Il pagamento secondo l'interesse negativo è possibile soltanto in alcuni casi eccezionali, allorquando la relazione contrattuale non deve o non deve più essere svolta (ad es., in caso di culpa in contrahendo oppure quando un contratto è stato concluso da un rappresentante senza procura). L'interesse negativo al contratto permette di far valere le spese risultanti dalla conclusione del contratto, gli investimenti in vista dello svolgimento del contratto e i danni subiti in occasione dell'adempimento della prestazione o dell'accettazione della prestazione dell'altra parte. L'interesse positivo al contratto comprende sia il danno realmente subito (*damnum emergens*), sia anche il profitto mancato (*lucrum cessans*). Soltanto il profitto che la parte lesa avrebbe ottenuto in maniera prevedibile lecita, secondo il corso ordinario delle cose, può essere considerato un profitto mancato. Tra commercianti, la parte lesa può inoltre calcolare il danno secondo il metodo seguente: come compratore, può procedere a un acquisto di sostituzione; come venditore, può fare una vendita di copertura. In seguito può esigere la differenza che c'è tra il prezzo pagato, rispettivamente ottenuto e il prezzo convenuto nel contratto (calcolo concreto). Se la merce ha un prezzo di borsa o un prezzo di mercato, non è necessario procedere a un acquisto di sostituzione o a una vendita di copertura. In luogo e vece di un calcolo concreto può in questi casi prendere posto un calcolo astratto (cfr. art. 191 cpv. 2 e 3 CO). A nostro avviso queste due possibilità possono essere applicate per analogia anche ai contratti conclusi da persone che non siano commercianti.

L'articolo 74 primo periodo della Convenzione si riferisce alla perdita subita, compreso il lucro cessante, per calcolare il danno. Occorre concludere che la Convenzione prende come punto di partenza l'interesse positivo al contratto. Non dovrebbe invece essere possibile, visto il tenore dell'articolo 74 primo periodo, esigere l'interesse negativo al contratto. La parte lesa viene così a trovarsi in una posizione meno buona di quella secondo il diritto svizzero.

Il secondo periodo dell'articolo 74 contiene una limitazione significativa. In effetti esso prevede che dev'essere riparato soltanto il danno che la parte inadempiente aveva previsto o avrebbe dovuto prevedere al momento della conclusione del contratto. Questa limitazione era necessaria poiché la Convenzione si accontenta in principio di un nesso di causalità ordinario per rilevare l'esistenza di un obbligo di risarcimento.

Questa soluzione è stata ripresa dal diritto uniforme dell'Aia dove ha fornito buone prove (cfr. art. 82 LUCI). Occorre di conseguenza indennizzare la parte lesa del danno intero che ha patito a causa della rottura del contratto. La parte che ha causato il danno non è tuttavia responsabile di tutte le conseguenze negative che possono conseguire dalla sua violazione del contratto. Il limite tra il danno che può essere riparato e quello che non occorre più riparare si situa là dove la parte lesa non ha più il diritto di fare sopportare la perdita intervenuta alla persona che è all'origine del danno. Come misura di tale limite, tanto secondo il diritto uniforme dell'Aia quanto secondo la Convenzione di Vienna, serve la prevedibilità del danno. Resta da esaminare dal punto di vista di quale parte sia da valutare la prevedibilità, a quali punti debba riferirsi e in quale momento debba esistere. Giusta il testo della Convenzione, è la parte inadempiente oppure una persona ragionevole, posta nella stessa situazione, che avrebbe dovuto prevedere il danno. La prevedibilità nell'ottica della parte lesa può aiutare a interpretare le previsioni della parte inadempiente, ma essa non potrebbe puramente e semplicemente sostituirla. La previsione deve vertere sul danno o, più precisamente, sugli elementi che influiscono sull'ammontare del danno. A nostro avviso essa deve comprendere anche il nesso di causalità tra i diversi avvenimenti che creano il danno e influiscono sul suo ammontare. Momento determinante della prevedibilità è la conclusione del contratto e non il momento della violazione del contratto. Questa concezione può in determinate circostanze provocare casi di rigore. Ma, nell'interesse di una norma chiara, è indispensabile attenersi a una nozione uniforme. L'uso che è stato fatto dell'articolo 82 della legge uniforme dell'Aia potrà servire per l'interpretazione dell'articolo 74 della Convenzione. In particolare si potrà fare riferimento alle categorie di responsabilità del venditore che sono state create in tale quadro sulla base dei lavori di Ernst Rabel (cfr. Dölle H., op. cit., intr. ad art. 82-89, N. 61 segg.).

Occorre in seguito dire che l'obbligo di risarcimento non concerne soltanto il danno diretto bensì anche il danno indiretto e, in certa misura, il danno conseguente ai difetti. In questo contesto bisogna tuttavia attirare l'attenzione sull'articolo 5 secondo il quale la Convenzione non si applica alla responsabilità del venditore per morte o lesioni corporali causate a una persona dalla merce (responsabilità di fatto del prodotto).

L'obbligo del risarcimento cessa quando si tratta di danni che la parte che ha causato il danno non poteva prevedere, al momento della conclusione del contratto, nemmeno tenendo conto di tutte le circostanze. Si confronti questo risultato con la definizione di nesso causale adeguato ai sensi della dottrina svizzera. Secondo tale definizione, si può considerare che una lesione sia conseguenza di un avvenimento e che l'avvenimento sia causa della lesione soltanto se tale avvenimento è generalmente atto a provocare una siffatta lesione e se

un terzo avrebbe dovuto prevedere la possibilità di un danno tenendo conto di tutte le circostanze e dell'esperienza generale della vita (Guhl/Merz/Kummer, op. cit., pag. 62). Nonostante i due sistemi giuridici disciplinino in modo diverso la ripartizione dei rischi - la Convenzione chiedendo la prevedibilità del danno e il Codice delle obbligazioni l'adeguatezza del nesso causale -, il risultato finalmente ottenuto dall'applicazione delle norme della Convenzione dovrebbe a nostro avviso essere simile a quello ottenuto dalla giurisprudenza del Tribunale federale.

235.23 Calcolo del danno in caso di risoluzione del contratto

Gli articoli 75 e 76 concernono il calcolo del danno nel caso il contratto sia sciolto. L'articolo 75 contiene la definizione del metodo concreto di calcolo, l'articolo 76 quello astratto. Per quanto concerne questi metodi si può fare del tutto riferimento alla dottrina svizzera. In merito all'articolo 75 devono essere menzionati due punti: da una parte è esplicitamente rilevato che oltre alla differenza tra il prezzo attuato rispettivamente pagato e il prezzo contrattualmente convenuto può essere chiesto il risarcimento di tutti gli altri danni giusta l'articolo 74. D'altra parte, il momento della compera di sostituzione o della vendita di copertura è preso in considerazione per il calcolo del danno a condizione che la transazione avvenga «in modo ragionevole e entro un termine ragionevole».

L'articolo 76 permette l'utilizzazione del metodo astratto di calcolo, ma soltanto se non vi è effettivamente stato né acquisto di sostituzione, né vendita compensatoria. Anche in questo caso, oltre alla differenza calcolata in modo astratto è possibile chiedere risarcimento di tutti gli altri danni giusta l'articolo 74. Per quanto concerne la regolamentazione del momento determinante per il calcolo, si osservi che, mentre il Codice delle obbligazioni prevede che per calcolare il prezzo corrente occorre in generale riferirsi al momento fissato dal contratto per l'esecuzione, vale, nella Convenzione, il momento della dichiarazione di risoluzione. Per il caso tuttavia che il contratto venga sciolto soltanto dopo la consegna della merce, è determinante il momento di tale consegna.

L'articolo 76 capoverso 2 definisce il prezzo corrente e non presenta divergenze rilevanti per rapporto al diritto svizzero.

235.24 Dovere di limitare il danno

In diritto svizzero, il risarcimento può essere ridotto o soppresso se circostanze per le quali il danneggiato è responsabile hanno contribuito a cagionare o ad aggravare il danno o a peggiorare altrimenti la posizione dell'obbligato (art. 99 cpv. 3, in relazione con l'art. 44 cpv. 1 CO). La Convenzione contiene una norma analoga. La parte lesa deve prendere misure adeguate alle circostanze onde limitare la perdita (art. 77). Se essa non lo fa, la parte attrice del danno può chiedere una riduzione adeguata del risarcimento. Nonostante non risulti dal testo, il dovere del danneggiato di limitare il danno comprende anche quello

di evitarlo. Se la parte lesa non osserva l'obbligo di limitare il danno, la parte inadempiente può chiedere la riduzione del risarcimento. Ne consegue che l'obbligato al risarcimento non ha il diritto di esigere che il danneggiato rispetti l'obbligo di limitare il danno. Ha soltanto la possibilità di fare valere una riduzione equivalente della propria colpa. La violazione dell'obbligo di limitare il danno dev'essere valutata secondo le circostanze al momento della violazione del contratto.

235.3 Interessi

Per interessi si intende il corrispettivo che occorre versare per la messa a disposizione o la ritenzione di una somma di denaro, di un capitale, a condizione che tale corrispettivo sia calcolato in funzione del tempo e come quota del capitale. Nel dubbio, il tempo di riferimento è un anno (cfr. Guhl/Merz/Kumer, op. cit., pag. 81). Dal punto di vista svizzero, l'obbligo di versare interessi deve in principio essere fondato su un accordo contrattuale. Soltanto in certi casi il Codice delle obbligazioni fa nascere l'obbligo di versare interessi indipendentemente dalla volontà delle parti. Nel diritto sulla compravendita ha importanza soltanto l'interesse moratorio. L'articolo 73 CO prevede che nella misura in cui non sia stabilito un uso contrario, sono dovuti interessi in ragione del cinque per cento. L'interesse è considerato una prestazione secondaria e, quindi, un diritto accessorio. Di conseguenza, le pretese volte al pagamento degli interessi devono essere fatte valere contemporaneamente alle pretese concernenti il capitale. In principio il diritto agli interessi si estingue con la pretesa sul capitale.

In occasione della Conferenza di Vienna, le norme sull'obbligo di versare interessi furono oggetto di grandi controversie. Le riserve contro un disciplinamento andavano dal rifiuto di principio all'obiezione che gli interessi, considerati come perdita dell'uso di un capitale, potevano essere chiesti a titolo di risarcimento. Fu finalmente possibile stabilire un accordo sul principio dell'obbligo di versare interessi, senza tuttavia, nell'articolo 78, fornire precisazioni. L'articolo 78 ha per effetto che gli interessi sono dovuti senza pregiudizio di una eventuale pretesa di risarcimento; quindi tale obbligo esiste anche se la parte autrice del danno può discolarsi in applicazione dell'articolo 79. Per quanto concerne il tasso d'interesse e tutti gli altri dettagli del pagamento degli interessi, occorre riferirsi al diritto del giudice adito, poiché la Convenzione nulla prevede a questo proposito. La situazione non è soddisfacente. Occorre consigliare alle parti di regolare tali questioni nei loro contratti. Nel caso non vi sia motivo di liberazione ai sensi dell'articolo 79, la parte lesa può chiedere l'interesse fondandosi sulle norme concernenti il risarcimento. Essa può quindi riferirsi al danno effettivamente subito per fissare il tasso d'interesse. Ne consegue che tale tasso è retto dal diritto del luogo nel quale la parte lesa avrebbe dovuto ricevere il capitale esigibile. Se però vi è motivo di liberazione, le resta unicamente la via indicata dal diritto nazionale designato dalle norme di diritto internazionale privato.

235.4 Liberazione

235.41 Principio

L'articolo 79 riunisce in una clausola generale tutte le possibilità del debitore di liberarsi in tutti i casi di turbativa in materia di prestazioni. Esso prende avvio dall'inadempienza di un obbligo e indica a quali condizioni una parte ne è responsabile. Può trattarsi di obbligazioni principali o accessorie o anche soltanto di oneri, poco importa se derivino direttamente dal contratto stesso o dalla Convenzione. L'inadempienza può essere il risultato di un'impossibilità iniziale o susseguente di effettuare una prestazione, di un cattivo adempimento o della mora. In tutti i casi nei quali non gli riesce di rispettare gli obblighi contrattuali, in maniera definitiva o provvisoria, il debitore può ricorrere alla liberazione ai sensi dell'articolo 79.

La liberazione è ammessa se l'incapacità del debitore poggia su un impedimento indipendente dalla sua volontà. Il debitore deve fornire non soltanto questa prova, bensì deve contemporaneamente anche provare che non si poteva ragionevolmente pretendere da lui che avesse a prendere in considerazione il motivo d'impedimento al momento della conclusione del contratto, oppure che lo avesse a prevenire o a superare al momento del suo insorgere.

Saranno sviluppati di seguito i tre elementi della liberazione: inadempienza di un obbligo, motivo d'impedimento e onere della prova.

a. Inadempienza di un obbligo

Come già rilevato, la Convenzione parte, per quanto concerne gli ostacoli ai quali si urta un contratto, unicamente dalla nozione di violazione del contratto. Contrariamente al diritto svizzero, essa non distingue tra adempimento non adeguato, mora, difetti della cosa ed evizione (cfr. n. 232.4). La rottura del contratto comprende di conseguenza tutte le violazioni del contratto d'ordine qualitativo, quantitativo e temporale.

Per analogia con la nozione unica di violazione del contratto, anche la liberazione si riferisce soltanto al non adempimento di un dovere, sottintendendo sia il mancato adempimento sia l'adempimento carente di un obbligo contrattuale o di altro obbligo che risulti direttamente dalla Convenzione. La nozione di obbligo comprende tutti i doveri del debitore e anche i doveri d'informazione, sorveglianza e diligenza.

Ogni difetto di conformità della merce ai sensi dell'articolo 35 della Convenzione, ogni divergenza concernente il luogo e il momento dell'adempimento del contratto basta a fondare la responsabilità di una parte e, di conseguenza, a conferirle una possibilità liberatoria.

Da queste definizioni complete di obbligo contrattuale, non adempimento e liberazione risultano alcuni delicati problemi di delimitazione. Occorre ad esempio ammettere che l'articolo 79 tratta in ugual maniera l'impossibilità iniziale e l'impossibilità susseguente di effettuare le prestazioni. In caso d'impos-

sibilità iniziale, occorre esaminare con cura se il debitore non abbia rilasciato tacitamente garanzia di ovviare ai motivi che gli impediscono l'adempimento. Se tale è il caso, il dovere di fornire la merce fa parte dei suoi obblighi contrattuali nonostante gli impedimenti esistenti e il debitore non potrà allora liberarsi. Una garanzia del genere dovrebbe essere data quando il debitore avrebbe dovuto conoscere, alla conclusione del contratto, i motivi che gli hanno impedito di fornire la prestazione.

L'applicazione della Convenzione provocherà difficoltà per quanto concerne l'inadempienza degli obblighi inizialmente impossibili quando si tratta di un'impossibilità iniziale oggettiva. Secondo il diritto svizzero (art. 20 CO), ma anche secondo numerosi altri ordinamenti giuridici, contratti del genere sono nulli. La Convenzione neppure dice se sia possibile concludere un contratto valevole su una prestazione obiettivamente impossibile sin dall'inizio. La Convenzione disciplina unicamente le condizioni alle quali il debitore può liberarsi dalla responsabilità. Occorre quindi chiedersi se un debitore svizzero che non riesca a fornire la prova liberatoria secondo l'articolo 79 possa fondarsi sulla nullità del contratto giusta l'articolo 20 CO. Secondo l'articolo 4, la Convenzione non concerne la validità dei contratti, «salvo disposizione contraria esplicita». Tuttavia, pur con un'interpretazione estensiva, nell'articolo 79 non può essere rilevata una norma contraria esplicita. Si può però argomentare che con la riserva della validità si intendono unicamente le norme imperative che, per ragioni di ordine pubblico interno, impediscono al contratto di esplicare effetti. Un contratto sottoposto alla Convenzione potrebbe di conseguenza essere dichiarato nullo soltanto se i motivi di nullità fatti valere ai sensi dell'articolo 20 CO avevano carattere di «ordre public». Per quanto ci consta, il Tribunale federale non si è mai pronunciato sulla questione a sapere se la causa di nullità dell'impossibilità oggettiva iniziale di adempiere il contratto ai sensi dell'articolo 20 CO abbia carattere di «ordre public».

Si potrebbe anche ammettere che l'articolo 20 CO costituisce una regola d'interpretazione alla quale si potrebbe fare riferimento soltanto quando le parti non avessero convenuto altrimenti. Saremmo quindi in presenza di un tale accordo tacito contrario ogni volta che fossero soddisfatte le condizioni d'applicazione della Convenzione di Vienna.

b. Motivi d'impedimento

La Convenzione si astiene dal descrivere i motivi d'impedimento in maniera precisa. Essa si contenta di indicare la localizzazione dell'impedimento, che deve trovarsi fuori della sfera d'influenza del debitore. Anche se tale è il caso, l'articolo 79 capoverso I vieta tuttavia al debitore di prevalersi della possibilità di liberazione in due situazioni. Queste sono realizzate se il debitore aveva conoscenza dell'impedimento oppure se si poteva ragionevolmente pretendere che egli lo prendesse in considerazione al momento della conclusione del contratto, da una parte e, dall'altra, se si poteva attendere che il debitore superasse o evitasse l'impedimento o le rispettive conseguenze. La difficoltà consiste nel deli-

mitare, in ogni singolo caso, la sfera d'influenza del debitore. Questo dipende dall'assetto contrattuale, in particolare dalle garanzie contrattuali fornite dal debitore. Spesso la volontà esplicita o tacita di una parte non sarà in grado di fornire sufficienti punti di riferimento per poter delimitare sufficientemente la sfera di responsabilità del debitore. Si potrà allora trovare una scappatoia tenendo conto di quanto una persona ragionevole, posta in una situazione analoga, avrebbe fornito come garanzie. Possono essere dedotte alcune direttive:

- Occorre dapprima precisare che ogni violazione colpevole di un obbligo contrattuale è compresa nella sfera d'influenza del debitore.
- Inoltre, ogni avvenimento che il debitore può dominare con la propria volontà entra in principio nella sua sfera d'influenza, che questi commetta colpa o meno. Tale conclusione deriva dall'idea che il debitore deve procedere a tutti i controlli che gli possono ragionevolmente essere richiesti. Egli può in questo modo prevenire certi impedimenti. In determinati casi limite, per esempio sciopero nell'azienda del debitore, sarà indispensabile procedere a indagini precise sulle circostanze concrete. A seconda che lo sciopero tocchi soltanto questa azienda oppure sia espressione di una contestazione globale del settore interessato, l'impedimento sarà ritenuto situato entro la sfera d'influenza del debitore o al di fuori di questa.
- Il carattere generale del contratto può anche servire come punto di riferimento. Sarà quindi più facile ammettere la presenza di garanzia se il contratto è stato concluso tra commercianti piuttosto che tra privati. Gli impedimenti che toccano la persona stessa del debitore (malattia, infortunio, incapacità di discernimento, morte) sono presunti fare parte dei rischi superabili per quanto concerne i commercianti: il commerciante organizza la propria azienda in modo tale che gli avvenimenti non abbiano a impedire lo svolgimento degli affari correnti. Diversa è la situazione dei privati, dai quali non si può in principio attendere che abbiano ad adottare misure di prevenzione per tali casi d'impedimento.
- Gli avvenimenti che possono essere fronteggiati comprendono anche gli impedimenti che si verificano nelle persone per le quali risponde il debitore, quali impiegati o rappresentanti autorizzati. Precisiamo più oltre (n. 235.42) in quale misura collaboratori o terze persone al quale il debitore fa ricorso per l'adempimento del contratto entrino in questa categoria.
- Un'altra indicazione emana dalla natura della merce venduta. Il rischio che accetta il venditore per quanto concerne la fornitura è diverso secondo la natura del debito (cose fungibili o oggetti specifici). La vendita di cose fungibili comprende in principio una garanzia illimitata per la fornitura. Il venditore è per principio obbligato a fornire fintanto che la merce promessa per contratto esiste ancora; egli può liberarsi soltanto a partire dal momento in cui la merce promessa per contratto non è più ottenibile sul mercato «ordinario» e se egli non poteva prevedere questa circostanza. Nel corso della Conferenza di Vienna, si è esaminato se il fatto che le circostanze abbiano reso «esorbitante» il prezzo di una merce debba permettere la liberazione ai sensi dell'articolo 79. La questione può essere risolta soltanto di caso in caso. Come lo

faceva già il diritto uniforme dell'Aia (Dölle H., op. cit., N. 88 seg. ad art. 74), dovrebbe essere possibile ammettere l'esorbitanza del prezzo come causa liberatoria. Per quanto concerne gli oggetti specifici, il venditore è presunto garantire soltanto che prenderà tutte le misure adeguate per procurarsi l'oggetto in questione. Se, in seguito, l'oggetto va perduto in ragione di caso fortuito o per colpa di un terzo, si ammette trattarsi di circostanze indipendenti dalla volontà del venditore. Se la vendita verte su cose fungibili esistenti in quantità soltanto limitata, il venditore garantisce in principio la fornitura fintanto che è ancora data una certa riserva di tali cose.

- La responsabilità del compratore per la sua capacità di pagamento costituisce la controparte della garanzia del venditore per la fornitura. La limitazione di questa garanzia contrattuale caratteristica del compratore dipende fortemente dalla sua persona. Da un commerciante si può attendere una capacità di previsione maggiore di quella di un privato. Di conseguenza il fallimento di una banca con la quale il compratore collabora fa parte del suo rischio nel primo caso, ma non nel secondo.

c. Onere della prova

Le questioni relative all'onere della prova devono essere trattate in relazione ai singoli obblighi di prestazioni contrattuali. L'articolo 70 capoverso 1 parte unicamente dal principio che spetta al debitore fornire le prove della sua liberazione in caso di litigio.

235.42 Motivi d'impedimento nella persona di un terzo

L'articolo 79 capoverso 2 tratta le possibilità liberatorie del debitore nel caso l'inadempienza sia a carico di un terzo. Premessa della liberazione è che il debitore non potesse prevenire o superare la mancanza del terzo (lett. a) e che il terzo stesso sia liberato ove gli fossero applicate le premesse della liberazione secondo il capoverso 1 (lett. b). Queste condizioni apportano un inasprimento importante della responsabilità per i fatti di un terzo. È allora cruciale sapere quali persone entrino nella sfera d'influenza del debitore. In principio occorrerà considerare i fornitori come terze persone.

235.43 Ulteriori prescrizioni

Giusta l'articolo 79 capoverso 3 la liberazione produce effetti soltanto per la durata dell'impedimento.

Giusta il capoverso 4, la parte che non adempie deve avvertire dell'impedimento la controparte, con una comunicazione che sottostà a ricevuta. La violazione di questo obbligo d'informazione causa l'obbligo di risarcimento. Il capoverso 5 limita gli effetti della liberazione alle esigenze di risarcimento. Questa disposizione non dovrebbe essere di facile applicazione in pratica, considerato che l'obbligo di adempiere che incombe al debitore in principio continua a

sussistere. Un certo limite è tuttavia tracciato per il fatto che il creditore che persiste nel chiedere l'adempimento di una prestazione divenuta impossibile non troverà udienza presso il giudice svizzero in ragione di interesse giuridico carente. Il problema, inoltre, non si pone nei Paesi che non conoscono la sentenza volta a ottenere l'adempimento di una prestazione (cfr. art. 28).

Occorre esaminare più da vicino se la liberazione dall'obbligo di versare risarcimento implichi anche la liberazione dall'obbligo di fornire il risarcimento fissato nel contratto e le pene convenzionali. Questi strumenti sono diritti e doveri che sorgono dal contratto ed entrano quindi, in principio, nel campo d'applicazione della Convenzione (cfr. art. 41). Manca però una disposizione esplicita e mancano anche sufficienti punti di riferimento che permettano di stabilire principi generali ai sensi dell'articolo 7 della Convenzione.

L'articolo 80 libera il debitore anche se il motivo d'impedimento è stato provocato dal creditore. Di conseguenza quest'ultimo non potrà, contrariamente a quanto avviene per l'articolo 79, fondarsi sull'obbligo d'adempimento del debitore. La misura in cui il debitore può essere liberato dipende dalla responsabilità del creditore concernente le cause dell'impedimento.

235.5 Effetti della risoluzione

Nella quinta sezione del quinto capitolo concernente gli effetti dello scioglimento del contratto, la Convenzione disciplina anche la fornitura sostitutiva e la riduzione. Sarebbe quindi più giusto parlare dello svolgimento a ritroso del contratto. L'articolo 81 contiene il principio, l'articolo 82 tratta i casi nei quali decade il diritto di sciogliere il contratto nonché le eccezioni relative, l'articolo 83 si occupa delle conseguenze della perdita di un diritto e l'articolo 84 obbliga le parti a restituirsi i profitti tratti dalla merce.

235.51 Principio

L'articolo 81 capoverso 1 osserva che lo scioglimento del contratto libera le due parti dai loro obblighi, fatta riserva degli obblighi di risarcimento. Le disposizioni contrattuali relative alla conseguenza dello scioglimento del contratto o alla composizione delle controversie (ad es. clausole d'arbitrato) non sono pregiudicate dallo scioglimento. Con questa formulazione, la Convenzione di Vienna stabilisce che lo scioglimento del contratto esplica effetti soltanto *ex nunc*. È quindi data la concordanza con il diritto svizzero.

Secondo il capoverso 2 ogni parte deve restituire all'altra quanto ha ricevuto. La restituzione deve avvenire simultaneamente.

235.52 Perdita del diritto di sciogliere il contratto; eccezioni e conseguenze

Lo scioglimento è possibile soltanto se il compratore è in grado di restituire la merce in stato «essenzialmente identico» a quello nel quale l'ha ricevuta (art.

82 cpv. 1). Divergenze soltanto irrilevanti di qualità della merce non dovrebbero essere prese in considerazione. Se però la merce non è più in stato sensibilmente identico, il compratore non può chiedere né lo scioglimento del contratto né una fornitura sostitutiva; egli ha soltanto gli altri diritti, quali risarcimento e riduzione (cfr. art. 83). L'articolo 82 capoverso 2 enumera le tre eccezioni che permettono al compratore di ricorrere a tutti i rimedi di diritto, compresa risoluzione o riduzione, malgrado la sua incapacità di restituire la merce. Questi casi eccezionali si presentano se il compratore non è responsabile della merce (lett. a), se la merce è perduta o deteriorata in conseguenza dell'esame prescritto (lett. b) o se il compratore ha venduto, consumato o trasformato la merce in buona fede (lett. c).

La lettera a comprende sia i casi nei quali la merce è distrutta in ragione del difetto, sia quelli nei quali il deterioramento o la scomparsa della merce sono dovuti a caso fortuito, ma anche casi nei quali il compratore ha potuto liberarsi giusta l'articolo 79. Questa soluzione corrisponde a quella del Codice delle obbligazioni (cfr. art. 207; Giger H., op. cit., pag. 542 segg.) e la ritroviamo anche nel diritto uniforme dell'Aia sulla compravendita (cfr. art. 79 cpv. 2 lett. b LUCI). Secondo il tenore della lettera a, il compratore sopporta l'onere della prova per quanto concerne l'assenza di colpa per il deterioramento della merce. La lettera b non necessita di particolari spiegazioni; occorre soltanto rilevare che le modalità d'esame della merce devono rispettare in primo luogo il contratto ed, eventualmente, gli usi commerciali. La lettera c pone il compratore in una migliore posizione rispetto al diritto svizzero. In effetti in caso di rivendita della cosa, l'articolo 207 capoverso 3 CO gli permette unicamente di chiedere il risarcimento del minor valore. Ma, se può domandare la restituzione della cosa venduta, il Codice delle obbligazioni fa rinascere la pretesa di risoluzione, poiché vincola il divieto di scioglimento del contratto soltanto all'impossibilità di restituzione della merce. Per contro, secondo la Convenzione di Vienna, il compratore può esigere lo scioglimento del contratto anche quando la merce è stata rivenduta nel quadro di un'operazione commerciale normale e se in quel momento non conosceva o non avrebbe dovuto conoscere il difetto. Le conseguenze di questo diritto di scioglimento si faranno sentire in relazione alle modalità dello svolgimento a ritroso del contratto. Se il compratore domanda il risarcimento, il venditore che chiede in contropartita la restituzione dei profitti (art. 84) deve in ultima analisi provare se e in quale misura il compratore abbia effettivamente subito un danno. In questo modo il compratore, nel caso delle vendite di merci sottoposte a forti fluttuazioni di prezzo, può far sopportare il rischio al venditore.

Come già rilevato, il compratore che perde il diritto di dichiarare sciolto il contratto secondo l'articolo 82 capoverso 1 conserva il diritto di prevalersi, in applicazione dell'articolo 83, di tutti gli altri diritti.

235.53 Restituzione dei profitti

L'articolo 84 obbliga le parti a restituire i profitti risultanti dalle prestazioni contrattuali effettuate. Il capoverso 1 prescrive al venditore di pagare gli inte-

ressi sull'ammontare del prezzo di vendita a contare dal giorno del pagamento. Giusta il capoverso 2 il compratore deve da un canto restituire al venditore tutti i profitti che ha tratto dalle merci, poco importa se deve effettivamente restituire la merce (lett. a) o se la restituzione è impossibile (lett. b). Il tenore dell'articolo 84 capoverso 2 non permette di dire se il compratore debba al venditore anche i vantaggi che ha omesso di trarre dalla merce. La questione deve quindi trovare risposta applicando l'articolo 7 capoverso 2 poiché si tratta di un punto che entra nel campo d'applicazione della Convenzione. Tenendo conto del senso e dello scopo dell'articolo 84, occorre rispondere affermativamente a tale questione. Parlando dell'equivalente dei profitti, l'articolo 84 concerne in primo luogo i frutti naturali che in quanto tali – e non il loro controvalore – devono essere restituiti. La restituzione in questa forma assoluta vale unicamente per i Paesi il cui ordinamento giuridico conosce l'azione d'adempimento in natura (cfr. art. 28). Se i frutti naturali sono stati consumati o rivenduti, subentra loro una pretesa di sostituzione. Se ne può dedurre che anche per i frutti non raccolti è data una pretesa di sostituzione. La prestazione di sostituzione dev'essere calcolata secondo le norme sul risarcimento (d'altro parere Schlechtriem P., op. cit., pag. 109).

235.6 Conservazione della merce

La sesta sezione del quinto capitolo tratta degli obblighi accessori relativi alla conservazione della merce. Sono compresi gli obblighi di conservazione veri e propri nonché il diritto di procedere a una vendita di copertura. Gli articoli 85–88 corrispondono quanto al contenuto agli articoli 91–95 del diritto uniforme dell'Aia sulla compravendita. Il diritto svizzero contiene su molti punti norme simili: le poche divergenze tra Codice delle obbligazioni e Convenzione di Vienna sono commentate di seguito.

L'articolo 85 disciplina l'obbligo del venditore di conservare la merce se il compratore non l'accetta o non ne paga il prezzo. L'articolo 86 concerne il corrispondente obbligo di conservazione del compratore, sia che abbia già ricevuto la merce (cpv. 1), sia che debba ancora prenderne possesso (cpv. 2). L'articolo 87 autorizza la parte che deve conservare la merce, in determinate circostanze, a depositare la stessa presso un terzo. L'articolo 88, infine, menziona le condizioni di una vendita di copertura.

235.61 Obblighi di conservazione

Se il compratore non ha accettato la merce conformemente al contratto o se non ha pagato il prezzo nel caso in cui pagamento e fornitura debbano avvenire simultaneamente, al venditore incombono gli obblighi definiti nell'articolo 85. Secondo tale articolo, il venditore, se possiede le merci o le ha sotto suo controllo, deve prendere le «misure ragionevoli, in considerazione delle circostanze» per assicurarne la conservazione. Il venditore è inoltre autorizzato dall'articolo 85 a esercitare un diritto di ritenzione sulla merce fino a che abbia ottenuto dal compratore il rimborso delle spese provocate dalla conservazione.

Le circostanze e, eventualmente, gli usi commerciali o le abitudini diranno quali sono le misure ragionevoli. Si potrà anche fare riferimento alle misure di conservazione che una persona ragionevole prenderebbe in una situazione analoga. Il venditore può in ampia misura decidere per quanto tempo intenda assicurare la conservazione (cfr. art. 88).

Il venditore può esercitare il diritto di ritenzione fino a che il compratore gli abbia rimborsato le spese provocate dalle misure di conservazione. In principio si ammette in questi casi la simultaneità delle prestazioni.

L'articolo 86 capoverso 1 tratta dei compiti del compratore in relazione alla merce ricevuta. Se intende respingere la merce, poiché dichiara lo scioglimento del contratto oppure esige una fornitura di sostituzione, egli deve allora prendere «le misure ragionevoli, in considerazione delle circostanze» in vista della conservazione della merce. Tale dovere presuppone che il compratore disponga della merce e che abbia l'intenzione di restituirla. L'articolo 86 non è applicabile se il compratore vuole chiedere la riduzione o il risarcimento. Si può fare riferimento al commento dell'articolo 85 per quanto concerne genere e portata delle misure di conservazione. L'articolo 86 capoverso 2 concerne il caso particolare nel quale le merci sono state spedite al compratore, ma non gli sono ancora state consegnate. Basta che la merce sia messa a disposizione del compratore nel luogo di destinazione e che egli intenda rifiutarla. Egli deve tuttavia prenderne possesso e assicurarne la conservazione soltanto se può accettarla senza pagare il prezzo e senza subire inconvenienti o dover sopportare spese sproporzionate. L'obbligo di prendere in consegna la merce e di assicurare la conservazione della merce è caduco (cpv. 2 secondo periodo) se il venditore è presente sul luogo di destinazione. Lo stesso dicasi se c'è invece una persona autorizzata a prendere in consegna la merce a nome del venditore. Inoltre il compratore è obbligato a procedere alla conservazione della merce soltanto se lui stesso o uno dei suoi assistenti sono più vicini alla stessa che non il venditore in caso di vendita a distanza. In effetti egli è meglio in grado di prendere le misure necessarie. Dopo che il compratore ha preso possesso della merce, il capoverso 1 è applicabile per analogia. Il compratore ha quindi la possibilità di trattenere la merce in garanzia del rimborso delle spese.

235.62 Deposito presso un terzo

L'articolo 87 si applica sia al compratore che al venditore. La parte alla quale spetta prendere le misure di conservazione può depositare la merce presso un terzo a spese dell'altra parte «a condizione che le spese risultanti non siano sproporzionate»: non vi è tuttavia obbligata. Tale deposito soggiace a un'unica condizione, vale a dire che non deve causare spese sproporzionate. Non è sottoposto a termini di sorta. Inoltre non è previsto che l'altra parte debba esserne avvertita.

La Convenzione non dice se le spese del deposito possono essere poste interamente a carico dell'altra parte o se questo sia possibile soltanto nella misura in cui restino ragionevoli, ad esempio quando le spese di deposito superano la media in ragione di circostanze imprevedute. Essa non si pronuncia nemmeno

sulla relazione giuridica tra la parte tenuta a prendere le misure conservative e il terzo depositario. Questa relazione non entra nel campo d'applicazione della Convenzione, bensì sottostà al diritto nazionale designato in ogni caso particolare. Per quanto concerne la portata delle spese da porre a carico dell'altra parte, occorre però dedurre dalla Convenzione i principi necessari. Quindi, anche le spese che superano ampiamente la misura abituale dovrebbero poter essere messe a carico dell'altra parte, nella misura in cui le circostanze che le hanno provocate fossero imprevedibili.

Il testo non dice se la parte che ha depositato la merce presso un terzo possa trattenerla per ottenere il rimborso delle spese, ma, a nostro avviso, occorrerebbe ammetterlo.

235.63 Vendita di copertura

La Convenzione prevede modalità comparabili a quelle del diritto svizzero per la vendita di copertura (cfr. art. 204 cpv. 3 CO). La differenza essenziale risiede nel fatto che il Codice delle obbligazioni prevede imperativamente l'intervento di un'autorità.

Giusta l'articolo 88 della Convenzione, la parte che deve assicurare la conservazione della merce ha il diritto di procedere a una vendita di copertura. Il capoverso 2 disciplina le condizioni nel caso di merce deperibile, mentre il capoverso 1 comprende tutti gli altri casi. Ai termini di questa norma, la vendita di copertura è possibile se l'altra parte ha procrastinato in maniera sproporzionata l'accettazione della merce o la ripresa della merce o il pagamento del prezzo o delle spese di conservazione. L'apposizione «sproporzionato» comprende ogni termine che superi la misura normale. Inoltre, l'intenzione di procedere a una vendita di copertura dev'essere notificata all'altra parte in tempo utile. Questa notificazione sottostà soltanto al principio della spedizione previsto dall'articolo 27. Errori e ritardi risultanti dalla trasmissione sono quindi a carico della parte in mora.

La Convenzione non permette di dire quali siano le conseguenze di una dimenticanza o di un ritardo della parte che deve procedere alla notificazione. Se si ammette che la notificazione dell'intenzione di vendere è una condizione della validità della vendita di copertura, la dimenticanza o il ritardo della notificazione provocherebbe l'inefficacia della vendita nei rapporti tra le parti. Questo fatto non impedisce tuttavia che, secondo il diritto svizzero, il nuovo compratore acquista la merce a buon diritto, se è in buona fede. Alla parte lesa resterebbe soltanto una pretesa di risarcimento. Allo stesso risultato sfocia anche il parere secondo il quale la notificazione non avvenuta non rende certo inefficace la vendita di copertura, ma riconosce alla parte che non è stata avvisata una pretesa di risarcimento. Questa pretesa di risarcimento dev'essere calcolata secondo il metodo concreto (art. 75).

La Convenzione non precisa se una parte, dopo essere stata avvisata dell'intenzione dell'altra parte di procedere a una vendita di copertura, possa opporsi a tale vendita e con quale mezzo. È certo che le condizioni di una vendita di copertura decadono nel caso la parte in mora agisca immediatamente. Non è in-

vece chiaro se la parte incaricata delle misure conservative debba tenere conto di un'opposizione (evidentemente soggetta a ricevuta). Poiché si tratta di questioni che entrano nel campo d'applicazione della Convenzione, la soluzione deve essere ricercata nella possibilità di colmare le lacune (art. 7).

L'articolo 88 capoverso 2 semplifica le condizioni della vendita di copertura nel caso le merci siano «esposte a rapido deterioramento» o se la loro conservazione dovesse causare spese sproporzionate. È allora necessario notificare l'intenzione di vendere all'altra parte soltanto «nella misura del possibile». Il capoverso 2 concerne le merci esposte a deterioramento fisico rapido e quelle per le quali le circostanze esterne rendano impossibile di disporre ragionevolmente. Contrariamente al diritto svizzero è infine possibile rivendere anche merci in merito alle quali bisogna temere una caduta rapida dei prezzi.

Mentre, secondo il capoverso 1, la parte alla quale spetta l'obbligo delle misure conservative, ha il diritto ma non l'obbligo di procedere a una vendita di copertura, essa deve, secondo il capoverso 2, «vendere in modo appropriato» le merci. Se viola tale obbligo, può essere costretta a risarcire l'altra parte.

La parte che vende la merce ha il diritto di ritenere sul provento della vendita un ammontare equivalente alle spese ragionevoli di conservazione e di vendita della merce (art. 88 cpv. 3).

24 Disposizioni finali

Le clausole finali (art. 89-101) contengono norme generali, condizioni d'applicazione temporale (ratificazione, entrata in vigore e denuncia), le riserve autorizzate nonché regole concernenti la relazione tra la Convenzione e altri trattati, in particolare il diritto uniforme dell'Aia sulla compravendita.

241 Disposizioni generali (art. 89, 91, 93, 97)

Depositario della Convenzione è il Segretario generale delle Nazioni Unite (art. 89). Egli riceve tutti gli atti di ratificazione, d'accettazione e d'adesione e li conserva. Le dichiarazioni devono essere fatte per scritto e notificate formalmente al depositario (art. 97 cpv. 2). Fino al 30 settembre 1981, la Convenzione di Vienna si trovava alla sede delle Nazioni Unite a Nuova York dove era aperta alla firma. 21 Paesi hanno fatto uso di tale possibilità. Gli Stati che non l'avevano firmata entro tale data (ad es. la Svizzera) possono aderire (art. 91). Fino al 1° agosto 1988, 17 Stati hanno ratificato, risp. approvato o accettato la Convenzione.

Le disposizioni generali comprendono anche le clausole cosiddette «*fédérées*»: queste clausole permettono agli Stati che comprendono più unità territoriali con sistemi di diritto diversi, vigenti per le materie disciplinate dalla Convenzione di Vienna, di dichiarare che quest'ultima si applica soltanto ad alcune unità territoriali (art. 93). Se uno Stato contraente non ha fatto una dichiarazione siffatta, la Convenzione si applica all'insieme del suo territorio.

242 **Campo d'applicazione temporale** (art. 99-101)

Giusta l'articolo 99, la Convenzione entra in vigore un anno dopo il deposito del decimo strumento di ratificazione, d'accettazione, d'approvazione o d'adesione (cpv. 1). Questa condizione si è attuata il 1° gennaio 1988. Per quanto concerne ogni nuovo Stato contraente, la Convenzione entra in vigore un anno dopo il deposito dello strumento di ratificazione (cpv. 2). Gli Stati che avevano aderito alle leggi uniformi dell'Aia sulla compravendita del 1964 devono contemporaneamente denunciare le leggi uniformi dell'Aia: la loro adesione alla Convenzione di Vienna prende effetto soltanto alla data alla quale prende effetto tale denuncia (cpv. 3-6).

L'articolo 100 precisa che la Convenzione si applica soltanto ai contratti conclusi il giorno dell'entrata in vigore o in seguito: si tratta dell'entrata in vigore per gli Stati nei quali le parti contraenti hanno stabile organizzazione (cfr. art. 1 cpv. 1 lett. a), rispettivamente per gli Stati il cui diritto è designato dal diritto internazionale privato del giudice adito (cfr. art. 1 cpv. 1 lett. b).

L'articolo 101 contiene le formalità di denuncia: questa prende effetto il più presto un anno dopo essere stata notificata al depositario.

243 **Riserve** (art. 92, 94-96, 98)

Giusta l'articolo 98, gli Stati contraenti possono fare soltanto le quattro riserve esplicitamente previste dalla Convenzione.

Si tratta in primo luogo della riserva delle norme di diritto simili: gli Stati contraenti che per la compravendita di merci applicano norme giuridiche identiche o analoghe quanto al contenuto possono dichiarare che le loro regole identiche o analoghe si applicano in luogo e vece della Convenzione quando le parti hanno la stabile organizzazione in tali Stati (art. 94). Svezia, Norvegia e Finlandia hanno già fatto uso di questa riserva. È prevedibile che anche la Danimarca faccia altrettanto. La Svizzera non ha previsto la possibilità di una simile riserva. In effetti il nostro Paese non ha in comune con alcun altro Paese norme identiche o analoghe in materia di compravendita.

Inoltre ogni Stato contraente può dichiarare, al momento della ratificazione della Convenzione, che non sarà vincolato dall'articolo 1 capoverso 1 lettera b (art. 95). Questo significa in altri termini che può dire liberamente in quale misura intende applicare la Convenzione allorché le norme di conflitto del giudice adito designino applicabile il suo ordinamento giuridico. Finora Cina e Stati Uniti hanno fatto uso di tale riserva. Come già rilevato (cfr. n. 211.2), la Svizzera non ha ragione alcuna di fare una riserva del genere. Gli argomenti invocati contro l'articolo 1 capoverso 1 lettera b risultano poco convincenti. In particolare, soltanto in casi eccezionali occorre attendersi difficoltà di delimitazione provocate da criteri di collegamento diversi per la conclusione dei contratti e per il diritto materiale della compravendita. Dovrebbe inoltre capitare soltanto eccezionalmente che uno Stato favorisca manifestamente le persone

con stabile organizzazione sul proprio territorio per rapporto agli stranieri e che la norma dell'articolo 1 capoverso 1 lettera b abbia la conseguenza di creare, per gli Stati contraenti della Convenzione, un obbligo di diritto internazionale di applicare la Convenzione anche nei confronti di persone con stabile organizzazione in tali Stati. Si solleva a volte l'obiezione che il passaggio preliminare attraverso le norme di conflitto vieta agli Stati contraenti di trattare in modo diverso contratti di compravendita internazionale nel caso il diritto internazionale privato del giudice adito designi il diritto materiale di uno Stato contraente (cfr. ad es. Herber Rolf, *Anwendungsvoraussetzungen und Anwendungsbereich des Einheitlichen Kaufrechts*, in: *Einheitliches Kaufrecht und nationales Obligationenrecht, Referate und Diskussionen der Fachtagung Einheitliches Kaufrecht am 16./17.2.1987*, pubblicato da Schlechtriem P., pag. 100). Questa obiezione non è convincente. È anzi al contrario difficile comprendere per quale ragione la Convenzione, in quanto legge speciale, non dovrebbe applicarsi a tutti i contratti di compravendita internazionale di merci. Non sarebbe ragionevole e sarebbe contrario alla sicurezza del diritto lasciare al giudice adito la libertà di decidere in quale misura la Convenzione debba essere applicata agli Stati non contraenti. L'articolo 1 capoverso 1 lettera b, per contro, aumenta la frequenza alla quale la Convenzione sarà applicata e favorisce così l'universalità che si intende attuare in materia di diritto della compravendita. Inoltre le norme della Convenzione riusciranno più familiari di qualsiasi altro diritto straniero alle parti di una compravendita internazionale. Mancando argomenti validi e convincenti e nell'interesse di una regolamentazione semplice e uniforme, conviene rinunciare alla riserva prevista dall'articolo 95.

Un'altra possibilità di riserva è offerta dall'articolo 92. Ogni Stato contraente può ratificare soltanto la parte sulla conclusione dei contratti (parte II) oppure soltanto quella sul diritto materiale della compravendita (parte III). Finora, Finlandia, Norvegia e Svezia hanno fatto uso di tale riserva e hanno escluso la seconda parte. Anche per quanto concerne questa riserva è da prevedere che la Danimarca agirà in modo analogo.

Un'ultima possibilità di riserva è conferita dall'articolo 96. Essa concerne la forma scritta per la conclusione o la prova di un contratto di compravendita. Ogni Stato contraente la cui legislazione conosca tali prescrizioni di forma può quindi dichiarare che la forma scritta è imperativa per i contratti internazionali conclusi da una parte con stabile organizzazione in tale Stato. Il diritto svizzero non conosce prescrizione di forma alcuna per i contratti internazionali di compravendita. Non è dunque necessario prevedere una siffatta riserva.

In principio le riserve devono essere fatte in occasione della ratificazione, dell'accettazione, dell'approvazione della Convenzione o dell'adesione alla stessa. Per quanto concerne gli articoli 94 (riserva delle regole di diritto identiche o analoghe) e 96 (riserva della forma scritta), una dichiarazione di riserva è possibile ad ogni momento.

244 **Regolamentazione dei conflitti tra convenzioni** (art. 90)

Secondo l'articolo 90 la Convenzione di Vienna non prevale su un accordo internazionale già concluso o da concludere. Si tratta della clausola abituale destinata ad evitare i conflitti tra Convenzioni. Per quanto concerne le leggi uniformi dell'Aia sulla compravendita, un conflitto è escluso. L'entrata in vigore della Convenzione di Vienna è in effetti legata esplicitamente alla denuncia della legge uniforme sulla compravendita internazionale di cose mobili corporee e della legge uniforme sulla conclusione dei contratti di compravendita internazionali di cose mobili corporee (cfr. più in alto n. 242).

3 **Conclusioni**

Tenuto conto della grande importanza del commercio internazionale di merci, l'interesse di una disciplina legale chiara è evidente per tutti. Molto spesso non è facile sapere a quale ordinamento giuridico debba sottostare un contratto di compravendita contenente elementi internazionali. In Svizzera occorre applicare in primo luogo la Convenzione dell'Aia del 15 giugno 1955 concernente la legge applicabile ai contratti di compravendita a carattere internazionale di cose mobili corporee (RS 0.221.211.4). Se la Convenzione precitata non contiene norma alcuna, occorre in avvenire tenere conto della legge federale del 18 dicembre 1987 sul diritto internazionale privato (RS 291). La Convenzione di DIP dell'Aia permette alle parti di procedere a un'elezione di diritto. Spesso però, queste dedicheranno poca attenzione al diritto applicabile poiché da un canto partono dal presupposto di uno svolgimento normale delle relazioni commerciali e, dall'altro, non intendono aggravare inutilmente le discussioni preliminari del contratto con un problema che ritengono secondario.

La Convenzione di Vienna offre una buona soluzione per più d'un aspetto. Le sue norme d'applicazione autonome eliminano in molti casi le regole di conflitto e i problemi che ne conseguono. Perché la Convenzione sia applicabile basta che le parti abbiano la stabile organizzazione in Stati contraenti diversi (cfr. art. 1 cpv. 1 lett. a). Occorre aggiungere i casi nei quali la Convenzione è dichiarata applicabile dalle norme di conflitto, vale a dire quando il diritto internazionale privato del giudice adito designa il diritto di uno Stato contraente (cfr. art. 1 cpv. 1 lett. b). La Convenzione di Vienna ha il vantaggio di proporre soluzioni di diritto materiale rispondenti alle necessità del commercio internazionale di merci. Così, ad esempio, il diritto del compratore di riparare una fornitura difettosa, che costituisce un carico considerevole per il venditore, è limitato per rapporto a quanto offre il Codice delle obbligazioni. Nei casi in cui si propongono un'elezione di diritto, le parti accetteranno più facilmente la Convenzione di Vienna che è «diritto neutrale» piuttosto che il diritto di uno degli Stati nei quali le parti hanno stabile organizzazione.

I motivi qui elencati hanno contribuito all'entrata in vigore della Convenzione al 1° gennaio 1988. Dopo che 17 Stati già hanno ratificato o accettato la Convenzione (Argentina, Australia, Austria, Cina, Egitto, Finlandia, Francia, Ita-

lia, Jugoslavia, Lesotho, Messico, Norvegia, Siria, Stati Uniti, Svezia, Ungheria e Zambia) e poiché tra gli Stati contraenti si trovano anche importanti partner commerciali della Svizzera, sarebbe vantaggioso anche per il nostro Paese sottoporre i contratti di compravendita internazionale alla Convenzione di Vienna.

4 Conseguenze finanziarie e effetti sullo stato del personale

Per la Svizzera l'adesione a questa Convenzione non avrà conseguenze finanziarie di sorta e nessun effetto sullo stato del personale.

Contenendo norme materiali sui contratti di compravendita internazionale di merci, la Convenzione non apporta nuovi obblighi alle autorità federali e comunali. Soltanto le autorità giudiziarie dovranno applicare in numerosi casi la Convenzione di Vienna in luogo e vece del diritto nazionale designato dal diritto internazionale privato. Per i tribunali, l'adesione alla Convenzione potrebbe essere comparata a una revisione legislativa interna. Ma Confederazione e Cantoni non dovranno assumere alcun nuovo esborso, né sarà necessario impiegare personale supplementare.

5 Relazioni con il diritto europeo

Le Comunità europee hanno discusso l'adesione alla Convenzione di Vienna giungendo alla conclusione che sarebbe auspicabile la ratificazione da parte degli Stati della CE. È chiaro che né CE né Consiglio d'Europa intendono creare un diritto di compravendita europeo. Le cattive esperienze fatte con le leggi uniformi dell'Aia, rimaste limitate all'Europa occidentale, hanno al contrario provocato l'unificazione del diritto di compravendita a livello di Nazioni Unite.

Dei 21 Stati che hanno firmato la Convenzione (Austria, Cecoslovacchia, Cile, Cina, *Danimarca*, Finlandia, *Francia*, Ghana, *Italia*, Jugoslavia, Lesotho, Norvegia, *Paesi Bassi*, Polonia, RDT, *RFG*, Singapore, Stati Uniti, Svezia, Ungheria, Venezuela) cinque sono membri della CE. Due di questi Stati (Francia e Italia) hanno già ratificato la Convenzione. In due altri Stati (Paesi Bassi e *RFG*) la procedura di ratificazione è in corso.

Austria, Finlandia, Norvegia e Svezia, membri dell'AELS, hanno già ratificato la Convenzione.

6 Programma della legislatura

Il presente progetto fa parte del programma della legislatura 1987-1991 (cfr. FF 1988 I 434, allegato 2).

7 Costituzionalità

Il decreto federale concernente la Convenzione di Vienna sui contratti di compravendita internazionale di merci si fonda sull'articolo 8 della Costituzione fe-

derale che conferisce alla Confederazione la competenza di concludere trattati internazionali. L'Assemblea federale è competente in virtù dell'articolo 85 numero 5 della Costituzione federale.

La Convenzione può essere denunciata in qualsiasi momento, e non implica adesione ad organizzazione internazionale. Per contro essa porta a un'unificazione multilaterale in materia di diritto della compravendita internazionale di merci. Entro i limiti del campo d'applicazione, la Convenzione di Vienna sostituisce o completa il diritto interno. Le sue norme si applicano direttamente ai privati. La Convenzione soddisfa quindi i criteri di un'unificazione multilaterale del diritto (cfr. FF 1987 III 151, 1986 III 619 e rinvi). Di conseguenza essa deve essere sottoposta al referendum per i trattati internazionali previsto dall'articolo 89 capoverso 3 lettera c della Costituzione.

**Decreto federale
concernente la Convenzione delle Nazioni Unite
sui contratti di compravendita internazionale di merci**

del

L'Assemblea federale della Confederazione Svizzera,
visto l'articolo 8 della Costituzione federale;
visto il messaggio del Consiglio federale dell'11 gennaio 1989¹⁾,
decreta:

Art. 1

¹ La Convenzione delle Nazioni Unite dell'11 aprile 1980 sui contratti di compravendita internazionale di merci è approvata.

² Il Consiglio federale è autorizzato a ratificarla.

Art. 2

Il presente decreto sottostà al referendum facoltativo (art. 89 cpv. 3 lett. c Cost.).

2345

¹⁾ FF 1989 I 601

Convenzione delle Nazioni Unite sui contratti di compravendita internazionale di merci

Gli Stati partecipi della presente Convenzione, visti gli obiettivi generali iscritti nelle risoluzioni relative all'instaurazione di un nuovo ordine economico internazionale, adottate dall'Assemblea generale nella sua sesta sessione ordinaria; considerato che lo sviluppo del commercio internazionale sulla base dell'uguaglianza e dei mutui vantaggi è un elemento importante nel promovimento di relazioni amichevoli fra gli Stati; ritenuto che l'adozione di regole uniformi applicabili ai contratti di compravendita internazionale di merci e compatibili con i diversi sistemi sociali, economici e giuridici contribuirà all'eliminazione degli ostacoli giuridici agli scambi internazionali e favorirà lo sviluppo del commercio internazionale, hanno convenuto quanto segue:

Parte prima

Campo d'applicazione e disposizioni generali

Capitolo I: Campo d'applicazione

Articolo 1

¹ La presente Convenzione è applicabile ai contratti di compravendita di merci tra parti che hanno stabile organizzazione in Stati diversi:

- a) se tali Stati sono Stati contraenti; o
- b) se le norme di diritto internazionale privato sfociano nell'applicazione della legge di uno Stato contraente.

² Non si tiene conto del fatto che le parti hanno stabile organizzazione in Stati diversi se tale fatto non risulta né dal contratto, né da transazioni anteriori tra le parti, né da informazioni fornite dalle stesse in un momento qualsiasi prima della conclusione o in occasione della conclusione del contratto.

³ Né la cittadinanza delle parti né il carattere civile o commerciale delle parti o del contratto sono presi in considerazione per l'applicazione della presente Convenzione.

¹⁾ Dal testo originale francese.

Articolo 2

La presente Convenzione non disciplina la compravendita:

- a) di merci acquistate per uso personale, familiare o domestico, a meno che il venditore, in un momento qualsiasi prima della conclusione o in occasione della conclusione del contratto, non abbia saputo né abbia potuto sapere che queste merci erano acquistate per tale uso;
- b) all'incanto;
- c) su pignoramento o sulla base di altre misure giudiziarie;
- d) di valori mobiliari, effetti commerciali e monete;
- e) di navi, battelli, veicoli a cuscino d'aria o aeromobili;
- f) d'elettricità.

Articolo 3

¹ Sono considerate compravendite i contratti di fornitura di merci da fabbricare o da produrre, a meno che la parte che ordina le stesse non sia tenuta a fornire una porzione essenziale degli elementi materiali necessari a tale fabbricazione o produzione.

² La presente Convenzione non si applica ai contratti nei quali la porzione preponderante dell'obbligo della parte che fornisce le merci consiste in una fornitura di mano d'opera o di altri servizi.

Articolo 4

La presente Convenzione disciplina esclusivamente la formazione del contratto di compravendita e i diritti e gli obblighi che un tale contratto fa sorgere tra il venditore e il compratore. In particolare, salvo disposizione contraria esplicita della presente Convenzione, questa non concerne:

- a) la validità del contratto o di singole disposizioni del contratto o la validità degli usi;
- b) gli effetti che il contratto può avere sulla proprietà delle merci vendute.

Articolo 5

La presente Convenzione non si applica alla responsabilità del venditore per morte o lesioni corporali causate dalla merce a una persona.

Articolo 6

Le parti possono escludere l'applicazione della presente Convenzione o, fatte salve le disposizioni dell'articolo 12, derogare a una qualsiasi delle sue disposizioni o modificarne gli effetti.

Capitolo II: Disposizioni generali

Articolo 7

¹ Per l'interpretazione della presente Convenzione sarà tenuto conto del suo carattere internazionale e della necessità di promuoverne l'uniformità dell'applicazione come pure d'assicurare il rispetto della buona fede nel commercio internazionale.

² Le questioni concernenti le materie disciplinate dalla presente Convenzione non esplicitamente decise dalla stessa sono regolate secondo i principi generali ai quali essa s'ispira o, in mancanza di tali principi, conformemente alla legge applicabile in virtù delle norme di diritto internazionale privato.

Articolo 8

¹ Ai fini della presente Convenzione, le indicazioni e gli altri comportamenti di una parte devono essere interpretati secondo l'intenzione di quest'ultima, se l'altra parte conosceva o non poteva ignorare tale intenzione.

² Se il capoverso 1 non è applicabile, le indicazioni e gli altri comportamenti di una parte devono essere interpretati secondo il senso che avrebbe dato loro una persona ragionevole della stessa qualità dell'altra parte, posta nella stessa situazione.

³ Onde appurare l'intenzione di una parte o il parere che avrebbe avuto una persona ragionevole, occorre tenere conto delle circostanze pertinenti, in special modo delle trattative che possono essere avvenute tra le parti, delle abitudini che si sono stabilite fra esse e di qualsiasi comportamento ulteriore delle parti.

Articolo 9

¹ Le parti sono vincolate dagli usi ai quali hanno aderito e dalle abitudini che si sono stabilite fra esse.

² Salvo convenzione contraria tra le parti, queste sono ritenute essersi tacitamente riferite nel contratto e per la sua conclusione agli usi di cui erano a conoscenza o dei quali avrebbero dovuto avere conoscenza e che, nel commercio internazionale, sono ampiamente conosciuti e regolarmente rispettati dalle parti in contratti dello stesso tipo nel ramo commerciale considerato.

Articolo 10

Ai fini della presente Convenzione:

- a) se una parte ha più di una stabile organizzazione, è determinante quella che ha la relazione più stretta con il contratto e la sua esecuzione, tenuto conto delle circostanze conosciute dalle parti o dalle stesse prese in considerazione in un momento qualsiasi prima o all'atto della conclusione del contratto;
- b) se una parte non ha stabile organizzazione, è determinante la residenza abituale.

Articolo 11

Il contratto di compravendita non dev'essere necessariamente concluso o constatato per iscritto e non soggiace ad alcuna altra condizione di forma. Esso può essere provato in qualsiasi maniera, anche per mezzo di testimoni.

Articolo 12

Le disposizioni dell'articolo 11, dell'articolo 29 e della seconda parte della presente Convenzione, autorizzanti una forma diversa da quella scritta sia per la conclusione o per la modificazione o la risoluzione amichevole di un contratto di compravendita, sia per un'offerta, un'accettazione o altra manifestazione d'intenzione, non si applicano se una parte ha stabile organizzazione in uno Stato contraente che ha fatto una dichiarazione conforme all'articolo 96 della presente Convenzione. Le parti non possono derogare al presente articolo né modificarne gli effetti.

Articolo 13

Ai fini della presente Convenzione, il termine «scritto» comprende anche le comunicazioni inviate per telegramma o telex.

Parte II**Conclusione del contratto****Articolo 14**

¹ La proposta di concludere un contratto, rivolta a una o più persone determinate, costituisce un'offerta se è sufficientemente precisa e se indica la volontà dell'autore di essere vincolato in caso d'accettazione. Una proposta è sufficientemente precisa se designa le merci e, esplicitamente o implicitamente, fissa quantità e prezzo o fornisce indicazioni che permettano di determinarli.

² Una proposta rivolta a persone indeterminate è considerata soltanto un invito all'offerta, a meno che il proponente non abbia chiaramente indicato il contrario.

Articolo 15

¹ Un'offerta esplica i suoi effetti dal momento in cui perviene al destinatario.

² Un'offerta, anche se irrevocabile, può essere ritirata se il ritiro giunge al destinatario prima dell'offerta stessa o contemporaneamente.

Articolo 16

¹ Fino alla conclusione del contratto, un'offerta può essere revocata se la revoca giunge al destinatario prima che questi abbia spedito un'accettazione.

² Un'offerta non può tuttavia essere revocata:

- a) se essa indica, fissando un termine determinato per l'accettazione o altrimenti, di essere irrevocabile;
- b) se per il destinatario era ragionevole ritenere irrevocabile l'offerta e se ha agito di conseguenza.

Articolo 17

Un'offerta, anche se irrevocabile, prende termine quando il rigetto perviene all'offerente.

Articolo 18

¹ Una dichiarazione o altro comportamento del destinatario che indichi approvazione dell'offerta costituisce accettazione. Il silenzio o l'inazione non possono per sé valere come accettazione.

² L'accettazione di un'offerta esplica i suoi effetti dal momento in cui l'indicazione dell'approvazione perviene all'offerente. L'accettazione non esplica effetti se l'indicazione dell'approvazione non perviene all'offerente entro il termine stipulato o, in mancanza di stipulazione, entro un termine ragionevole, tenuto conto delle circostanze della transazione e della rapidità dei mezzi di comunicazione utilizzati dall'offerente. Un'offerta verbale dev'essere accettata immediatamente, a meno che le circostanze non implichino il contrario.

³ Tuttavia, se in virtù dell'offerta, delle abitudini instauratesi tra le parti o degli usi, il destinatario dell'offerta può indicare la sua approvazione compiendo un atto che si riferisce, ad esempio, alla spedizione delle merci o al pagamento del prezzo, senza comunicazione all'offerente, l'accettazione esplica i suoi effetti dal momento in cui tale atto è compiuto, sempre che ciò sia avvenuto entro i termini previsti dal capoverso precedente.

Articolo 19

¹ Una risposta tendente a essere accettazione di un'offerta, ma che contenga complementi, limitazioni o altre modificazioni è un rigetto dell'offerta e costituisce una contro-offerta.

² Tuttavia, una risposta tendente a essere accettazione di un'offerta, ma che contenga elementi complementari o differenti che non alterano sostanzialmente le condizioni dell'offerta, costituisce accettazione, a meno che l'offerente, senza ritardi ingiustificati, non rilevi le differenze verbalmente o non invii una comunicazione a tale scopo. Se non lo fa, le condizioni del contratto sono quelle dell'offerta, con le modificazioni contenute nell'accettazione.

³ Elementi complementari o differenti relativi in particolare al prezzo, al pagamento, alla qualità e alla quantità delle merci, al luogo e al momento della fornitura, alla portata della responsabilità di una parte nei confronti dell'altra o

alla composizione delle controversie, sono considerati alterare sostanzialmente le condizioni dell'offerta.

Articolo 20

¹ Il termine d'accettazione fissato dall'offerente in un telegramma o in una lettera decorre dal momento in cui il telegramma è rimesso per spedizione o alla data che risulta sulla lettera o, in mancanza di questa, alla data indicata sulla busta. Il termine d'accettazione che l'offerente fissa per telefono, telex o altri mezzi di comunicazione istantanea decorre dal momento in cui l'offerta perviene al destinatario.

² I giorni festivi o non lavorativi che cadono durante il decorso del termine d'accettazione sono contati nel calcolo di tale termine. Tuttavia, se la notificazione non può essere rimessa all'indirizzo dell'offerente l'ultimo giorno del termine perché tale giorno cade in un giorno festivo o non lavorativo nel luogo di stabile organizzazione dell'offerente, questo termine è prorogato fino al primo giorno lavorativo seguente.

Articolo 21

¹ Un'accettazione tardiva produce tuttavia effetti in quanto accettazione ove, senza indugio, l'offerente ne informi verbalmente il destinatario o gli invii una comunicazione a tale scopo.

² Se la lettera o altro scritto contenente un'accettazione tardiva mostra di essere stato spedito in condizioni tali che, se la trasmissione fosse stata regolare, sarebbe pervenuto tempestivamente all'offerente, l'accettazione tardiva produce effetti in quanto accettazione a meno che, senza indugio, l'offerente non informi verbalmente il destinatario dell'offerta di considerare la stessa estinta o non gli invii una comunicazione a tale scopo.

Articolo 22

L'accettazione può essere ritirata se il ritiro perviene all'offerente prima del momento a partire dal quale l'accettazione avrebbe esplicato effetti o in tale momento.

Articolo 23

Il contratto è concluso nel momento a partire dal quale l'accettazione di un'offerta esplica effetti conformemente alle disposizioni della presente Convenzione.

Articolo 24

Ai fini della presente Convenzione, un'offerta, una dichiarazione d'accettazione o ogni altra manifestazione d'intenzione «perviene» al destinatario quando

gli vien fatta verbalmente o è consegnata con qualsiasi altro mezzo al destinatario stesso, alla sua stabile organizzazione, al suo indirizzo postale o, se non vi è stabile organizzazione o indirizzo postale, alla sua residenza abituale.

Parte III

Compravendita di merci

Capitolo I: Disposizioni generali

Articolo 25

Una violazione del contratto commessa da una delle parti è essenziale se causa all'altra parte un pregiudizio tale da privarla sostanzialmente di quello che questa parte era in diritto d'attendersi dal contratto, a meno che la parte inadempiente non abbia previsto siffatto risultato e che una persona ragionevole della stessa qualità, posta nella stessa situazione, pure non l'avrebbe previsto.

Articolo 26

Una dichiarazione di scioglimento del contratto esplica effetti soltanto se è notificata all'altra parte.

Articolo 27

Salvo disposizione contraria esplicita della presente parte della Convenzione, se una notificazione, richiesta o altra comunicazione è fatta da un contraente conformemente alla presente parte della Convenzione e con un mezzo appropriato alle circostanze, un ritardo o un errore nella trasmissione della comunicazione o il fatto che questa non sia pervenuta a destinazione non priva tale contraente del diritto di prevalersi della stessa.

Articolo 28

Se, conformemente alle disposizioni della presente Convenzione, una parte ha il diritto di esigere dall'altra parte l'esecuzione di un'obbligazione, un tribunale è tenuto a ordinare l'esecuzione in natura soltanto se lo fa, in virtù del proprio diritto, per contratti di compravendita simili non disciplinati dalla presente Convenzione.

Articolo 29

¹ Un contratto può essere modificato o risolto con accordo amichevole tra le parti.

² Un contratto scritto che contenga una disposizione secondo la quale ogni modificazione o risoluzione amichevole deve essere fatta per scritto non può essere oggetto di modificazione o risoluzione amichevole in altra forma. Tutta-

via, il comportamento di una delle parti può impedire alla stessa d'invocare questa disposizione se l'altra parte si è fondata su tale comportamento.

Capitolo II: Obblighi del venditore

Articolo 30

Il venditore si impegna, nelle condizioni previste dal contratto e dalla presente Convenzione, a fornire le merci, a trasferirne la proprietà e, se del caso, a consegnare i documenti relativi.

Sezione I

Fornitura delle merci e consegna dei documenti

Articolo 31

Se il venditore non è tenuto a fornire le merci in un altro luogo particolare, il suo obbligo di fornitura consiste:

- a) ove il contratto di compravendita implichi un trasporto di merci, a rimettere le merci al primo trasportatore per trasmissione al compratore;
- b) se, nei casi non contemplati nella lettera precedente, il contratto concerne una merce determinata o una cosa di genere che deve essere prelevata da una massa determinata o che deve essere fabbricata o prodotta e se, al momento della conclusione del contratto, le parti sapevano che le merci si trovavano o dovevano essere fabbricate o prodotte in un luogo particolare, a mettere le merci a disposizione dell'acquirente in tale luogo;
- c) negli altri casi, a mettere le merci a disposizione dell'acquirente nel luogo nel quale il venditore aveva stabile organizzazione al momento della conclusione del contratto.

Articolo 32

¹ Se, conformemente al contratto o alla presente Convenzione, il venditore rimette le merci a un trasportatore e se le merci non sono chiaramente identificate ai fini del contratto con l'apposizione di un segno distintivo sulle merci, con documenti di trasporto o con qualsiasi altro mezzo, il venditore deve comunicare al compratore la spedizione designando singolarmente le merci.

² Se il venditore è tenuto a prendere disposizioni per il trasporto delle merci, deve concludere i contratti necessari affinché il trasporto avvenga fino al luogo previsto, con i mezzi di trasporto adeguati alle circostanze e secondo le condizioni usuali per trasporti del genere.

³ Se il venditore stesso non è tenuto a sottoscrivere un'assicurazione di trasporto, deve fornire al compratore, dietro richiesta di quest'ultimo, tutte le informazioni necessarie alla conclusione di tale assicurazione.

Articolo 33

Il venditore deve fornire le merci:

- a) se una data è fissata dal contratto o è determinabile in base al contratto, a tale data;
- b) se un periodo di tempo è fissato dal contratto o è determinabile in base al contratto, a un momento qualsiasi nel corso di tale periodo, a meno che non risulti dalle circostanze che spetta al compratore scegliere una data; o
- c) in tutti gli altri casi, entro un termine ragionevole a partire dalla conclusione del contratto.

Articolo 34

Se il venditore è tenuto a consegnare i documenti relativi alle merci, deve farlo nel momento, nel luogo e nella forma previsti dal contratto. In caso di consegna anticipata, il venditore conserva, fino al momento previsto per la consegna, il diritto di accantonare tutti i vizi di conformità dei documenti, a condizione che l'esercizio di tale diritto non causi al compratore inconvenienti o spese sproporzionati. Il compratore ha tuttavia il diritto di chiedere risarcimento conformemente alla presente Convenzione.

Sezione II**Conformità delle merci e diritti o pretese di terzi****Articolo 35**

¹ Il venditore deve fornire merci la cui quantità, qualità e tipo corrispondono a quelli previsti dal contratto e il cui imballaggio o condizionamento corrispondono a quelli previsti dal contratto.

² A meno che le parti non abbiano convenuto altrimenti, le merci sono conformi al contratto soltanto se:

- a) sono adatte agli usi ai quali servirebbero abitualmente merci dello stesso tipo;
- b) sono adatte a ogni uso speciale portato esplicitamente o tacitamente a conoscenza del venditore al momento della conclusione del contratto, a meno che non risulti dalle circostanze che il compratore non si sia rimesso alla competenza o alla valutazione del venditore o che non era ragionevole farlo da parte sua;
- c) posseggono le qualità di una merce che il venditore ha presentato all'acquirente come campione o modello;
- d) sono imballate o condizionate secondo il modo abituale per le merci dello stesso tipo o, mancando un modo abituale, secondo la maniera atta a conservarle e a proteggerle.

³ Il venditore non è responsabile, secondo il capoverso 2 lettere da a) a d), di un vizio di conformità della merce che il compratore conosceva o non poteva ignorare al momento della conclusione del contratto.

Articolo 36

¹ Il venditore è responsabile, conformemente al contratto e alla presente Convenzione, di ogni vizio di conformità esistente al momento del trasferimento dei rischi al compratore, anche se tale vizio risulta soltanto dopo questo momento.

² Il venditore è pure responsabile di ogni vizio di conformità che interviene dopo il momento indicato nel capoverso precedente e che sia imputabile all'esecuzione di uno qualsiasi dei suoi obblighi, compresa la violazione di una garanzia secondo la quale, durante un certo periodo, le merci restano adatte al loro uso normale o a un uso speciale o conservano qualità o caratteristiche specifiche.

Articolo 37

In caso di fornitura anticipata, il venditore ha il diritto, fino alla data prevista per la fornitura, sia di fornire un articolo o una quantità mancante, o merci nuove in sostituzione delle merci non conformi al contratto, sia di accantonare ogni vizio di conformità delle merci, a condizione che l'esercizio di tale diritto non causi al compratore inconvenienti o spese sproporzionati. Il compratore ha tuttavia il diritto di chiedere risarcimento conformemente alla presente Convenzione.

Articolo 38

¹ Il compratore deve esaminare le merci o farle esaminare entro il termine più breve possibile, come permesso dalle circostanze.

² Se il contratto implica un trasporto di merci, l'esame può essere differito fino all'arrivo a destinazione.

³ Se le merci sono dirottate o rispedite a cura del compratore senza che questi abbia avuto sufficiente possibilità di esaminarle e se, al momento della conclusione del contratto, il venditore conosceva o doveva conoscere la possibilità di tale dirottamento o di tale spedizione, l'esame può essere differito fino all'arrivo delle merci alla nuova destinazione.

Articolo 39

¹ Il compratore perde il diritto di prevalersi di un vizio di conformità se non lo denuncia al venditore, precisando la natura di tale vizio, entro un termine ragionevole a partire dal momento nel quale l'ha rilevato o avrebbe dovuto rilevarlo.

² Il compratore perde in ogni caso il diritto di prevalersi di un vizio di conformità se non lo denuncia il più tardi entro un termine di due anni a partire dalla data alla quale le merci gli sono state effettivamente consegnate, a meno che tale termine non sia incompatibile con la durata di una garanzia contrattuale.

Articolo 40

Il venditore non può prevalersi delle disposizioni degli articoli 38 e 39 se il vizio di conformità concerne fatti che egli conosceva o non poteva ignorare e che non ha rivelato al compratore.

Articolo 41

Il venditore deve fornire le merci libere da diritti o pretese di un terzo, a meno che il compratore non accetti le merci in tali condizioni. Se però tali diritti o pretese sono basati sulla proprietà industriale o su altra proprietà intellettuale, l'obbligo del venditore è retto dall'articolo 42.

Articolo 42

¹ Il venditore deve fornire le merci libere da diritti o pretese di un terzo basati sulla proprietà industriale o su altra proprietà intellettuale che conosceva o non poteva ignorare al momento della conclusione del contratto, a condizione che tali diritti o pretese siano basati sulla proprietà industriale o su altra proprietà intellettuale:

- a) in virtù della legge dello Stato nel quale le merci devono essere rivendute o usate, se le parti hanno previsto, al momento della conclusione del contratto, che le merci sarebbero rivendute o usate in tale Stato; o
- b) in tutti gli altri casi, in virtù della legge dello Stato nel quale il compratore ha stabile organizzazione.

² Nei casi seguenti, il venditore non è vincolato dall'obbligo previsto al capoverso 1:

- a) al momento della conclusione del contratto, il compratore conosceva o non poteva ignorare l'esistenza del diritto o della pretesa; o
- b) se il diritto o la pretesa risulta dal fatto che il venditore si è conformato ai piani tecnici, disegni, formule o altri dati analoghi forniti dal compratore.

Articolo 43

¹ Il compratore perde il diritto di prevalersi delle disposizioni degli articoli 41 e 42 se non denuncia al venditore il diritto o la pretesa del terzo, precisando la natura di tale diritto o di tale pretesa, entro un termine ragionevole a partire dal momento nel quale ne ha avuto conoscenza o avrebbe dovuto averne conoscenza.

² Il venditore non può prevalersi delle disposizioni del capoverso 1 se conosceva il diritto o la pretesa del terzo e la relativa natura.

Articolo 44

Nonostante le disposizioni degli articoli 39 capoverso 1 e 43 capoverso 1, il compratore può ridurre il prezzo conformemente all'articolo 50 o chiedere risarcimento, fatta eccezione per il lucro cessante se ha una scusa ragionevole per aver omesso la denuncia richiesta.

Sezione III

Diritti del compratore in caso di violazione del contratto da parte del venditore

Articolo 45

¹ Se il venditore non adempie uno qualsiasi degli obblighi risultanti per lui dal contratto di compravendita o dalla presente Convenzione, il compratore può:

- a) esercitare i diritti previsti dagli articoli 46 a 52;
- b) chiedere risarcimento giusta gli articoli 74 a 77.

² Il compratore non perde il diritto di chiedere risarcimento per il fatto di esercitare altri diritti che gli competono.

³ Se il compratore esercita uno dei diritti di cui dispone in caso di violazione del contratto, nessun giudice o arbitro può accordare al venditore un termine suppletivo.

Articolo 46

¹ Il compratore può esigere dal venditore l'adempimento degli obblighi, a meno che non abbia esercitato un diritto incompatibile con tale esigenza.

² Se le merci non sono conformi al contratto, il compratore può esigere dal venditore la fornitura di sostituzione soltanto se il vizio di conformità costituisce una violazione essenziale del contratto e se tale fornitura è chiesta nel momento della denuncia del vizio di conformità, conformemente all'articolo 39 o entro un termine ragionevole da tale denuncia.

³ Se le merci non sono conformi al contratto, il compratore può esigere dal venditore che accantoni il vizio di conformità, a meno che ciò non sia irragionevole tenuto conto di tutte le circostanze. La riparazione dev'essere chiesta al momento della denuncia del vizio di conformità, conformemente all'articolo 39 o entro un termine ragionevole da tale denuncia.

Articolo 47

¹ Il compratore può impartire al venditore un termine suppletivo di durata ragionevole per l'adempimento degli obblighi.

² A meno che non abbia ricevuto dal venditore una notifica che l'informi che quest'ultimo non adempirà gli obblighi entro il termine impartito, il compratore non può, prima che sia spirato tale termine, esercitare alcuno dei diritti di cui dispone in caso di violazione del contratto. Il compratore non perde tuttavia, per tale ragione, il diritto di chiedere risarcimento per remora nell'adempimento.

Articolo 48

¹ Fatto salvo l'articolo 49, il venditore può, anche dopo la data della fornitura, accantonare a sue spese ogni vizio d'adempimento degli obblighi, a condizione

che questo fatto non sia fonte di un ritardo irragionevole e non causi al compratore né inconvenienti irragionevoli né incertezza a proposito del rimborso da parte del venditore delle spese fatte dal compratore. Il compratore conserva tuttavia il diritto di chiedere risarcimento conformemente alla presente Convenzione.

² Se il venditore chiede all'acquirente di fargli sapere se accetta l'adempimento e se il compratore non gli risponde entro un termine ragionevole, il venditore può adempiere gli obblighi entro il termine che ha indicato nella sua domanda. Il compratore non può, prima che sia spirato tale termine, esercitare un mezzo incompatibile con l'adempimento da parte del venditore.

³ Se il venditore notifica al compratore l'intenzione di adempiere gli obblighi entro un termine determinato, egli è ritenuto chiedere al compratore di fargli conoscere la decisione conformemente al capoverso 2.

⁴ Una domanda o una notifica fatta dal venditore in virtù dei capoversi 2 o 3 del presente articolo ha effetti soltanto se essa è ricevuta dall'acquirente.

Articolo 49

¹ Il compratore può dichiarare sciolto il contratto:

- a) se l'inadempimento da parte del venditore di uno degli obblighi risultanti dal contratto o dalla presente Convenzione costituisce una violazione essenziale del contratto; o
- b) in caso di mancata fornitura, se il venditore non fornisce le merci entro il termine suppletivo impartito dal compratore conformemente all'articolo 47 capoverso 1 o se dichiara che non le fornirà entro il termine impartito.

² Tuttavia se il venditore ha fornito le merci, il compratore perde il diritto di dichiarare sciolto il contratto se non l'ha fatto valere:

- a) in caso di fornitura tardiva, entro un termine ragionevole a partire dal momento nel quale ha saputo che la fornitura è avvenuta;
- b) in caso di violazione diversa dalla fornitura tardiva, entro un termine ragionevole:
 - i) a partire dal momento nel quale ha avuto o avrebbe dovuto avere conoscenza di tale violazione;
 - ii) spirato il termine suppletivo impartito dal compratore conformemente all'articolo 47 capoverso 1 o dopo che il venditore abbia dichiarato che non adempirà gli obblighi entro tale termine suppletivo; o
 - iii) spirato il termine suppletivo impartito dal venditore conformemente all'articolo 48 capoverso 2 o dopo che il compratore abbia dichiarato che non accetterà l'adempimento.

Articolo 50

Se le merci non sono conformi al contratto, che il prezzo sia stato pagato o non ancora pagato, il compratore può ridurre il prezzo in proporzione alla dif-

ferenza tra il valore che le merci effettivamente fornite avevano al momento della fornitura e il valore che le merci conformi al contratto avrebbero avuto a quel momento. Se tuttavia il venditore accantona un vizio d'adempimento degli obblighi secondo l'articolo 37 o l'articolo 48 o se il compratore rifiuta di accettare l'adempimento da parte del venditore conformemente a tali articoli, il compratore non può ridurre il prezzo.

Articolo 51

¹ Se il venditore fornisce soltanto una parte delle merci o se soltanto una parte delle merci fornite è conforme al contratto, gli articoli da 46 a 50 si applicano per quanto concerne la parte mancante o non conforme.

² Il compratore può dichiarare sciolto il contratto soltanto se l'inadempimento parziale o la fornitura non conforme al contratto costituisce una violazione essenziale del contratto.

Articolo 52

¹ Se il venditore fornisce le merci prima della data fissata, il compratore ha la facoltà di accettare o di rifiutare la fornitura.

² Se il venditore fornisce una quantità superiore a quella prevista dal contratto, il compratore può accettare o rifiutare la fornitura della quantità eccedente. Se il compratore accetta la fornitura totale o parziale della quantità eccedente, deve pagarla secondo il prezzo fissato nel contratto.

Capitolo III: Obblighi del compratore

Articolo 53

Il compratore è obbligato, nelle condizioni previste dal contratto e dalla presente Convenzione, a pagare il prezzo e ad accettare la fornitura.

Sezione I

Pagamento del prezzo

Articolo 54

L'obbligo del compratore di pagare il prezzo comprende quello di prendere le misure e di compiere le formalità destinate a permettere il pagamento del prezzo che sono previste dal contratto o dalle leggi e dai regolamenti.

Articolo 55

Se la vendita è validamente conclusa senza che il prezzo delle merci vendute sia stato fissato nel contratto esplicitamente o implicitamente o da una disposizione che permetta di determinarlo, le parti, salvo indicazioni contrarie, sono rite-

nute essersi tacitamente riferite al prezzo abitualmente praticato al momento della conclusione del contratto, nel ramo commerciale considerato, per le stesse merci vendute in circostanze comparabili.

Articolo 56

Se il prezzo è fissato secondo il peso delle merci, in caso di dubbio è il peso netto a determinare tale prezzo.

Articolo 57

¹ Se il compratore non è tenuto a pagare il prezzo in un altro luogo particolare, deve pagare il venditore:

- a) alla stabile organizzazione del venditore; o
- b) se il pagamento deve avvenire contro consegna della merce o dei documenti, nel luogo nel quale avviene la consegna.

² Il venditore deve sopportare qualsiasi aumento delle spese accessorie al pagamento risultanti dal cambiamento della stabile organizzazione dopo la conclusione del contratto.

Articolo 58

¹ Se il compratore non è tenuto a pagare il prezzo in un altro momento determinato, deve effettuare il pagamento non appena, conformemente al contratto e alla presente Convenzione, il venditore mette a sua disposizione sia le merci sia i documenti rappresentativi delle merci. Il venditore può fare del pagamento una condizione della consegna delle merci o dei documenti.

² Se il contratto implica un trasporto delle merci, il venditore può farne la spedizione a condizione che le merci o i documenti rappresentativi saranno consegnati al compratore soltanto dietro pagamento del prezzo.

³ Il compratore non è tenuto a pagare il prezzo prima di avere avuto la possibilità di esaminare le merci, a meno che le modalità di fornitura o di pagamento convenute tra le parti non gli lascino tale possibilità.

Articolo 59

Il compratore deve pagare il prezzo alla data fissata nel contratto o risultante dal contratto e dalla presente Convenzione, senza che occorra alcuna domanda o altra formalità da parte del venditore.

Sezione II Accettazione

Articolo 60

L'obbligo del compratore di accettare la fornitura consiste:

- a) nel compiere tutti gli atti che si possono ragionevolmente attendere da lui onde permettere al venditore di effettuare la fornitura, e
- b) nel ritirare la merce.

Sezione III

Diritti del venditore in caso di violazione del contratto da parte del compratore

Articolo 61

¹ Se il compratore non adempie uno degli obblighi risultanti per lui dal contratto o dalla presente Convenzione, il venditore può:

- a) esercitare i diritti previsti dagli articoli 62 a 65;
- b) chiedere risarcimento giusta gli articoli 74 a 77.

² Il venditore non perde il diritto di chiedere risarcimento per il fatto di esercitare altri diritti che gli competono.

³ Se il venditore esercita uno dei diritti di cui dispone in caso di violazione del contratto, nessun giudice o arbitro può accordare al compratore un termine suppletivo.

Articolo 62

Il venditore può esigere dal compratore il pagamento del prezzo, l'accettazione della fornitura o l'adempimento degli altri obblighi del compratore, a meno che non abbia esercitato un diritto incompatibile con tali esigenze.

Articolo 63

¹ Il venditore può impartire al compratore un termine suppletivo di durata ragionevole per l'adempimento degli obblighi.

² A meno che non abbia ricevuto dal compratore una notifica che l'informi che quest'ultimo non adempirà gli obblighi entro il termine impartito, il venditore non può, prima che sia spirato tale termine, esercitare alcuno dei diritti di cui dispone in caso di violazione del contratto. Il venditore non perde tuttavia, per tale ragione, il diritto di chiedere risarcimento per remora nell'adempimento.

Articolo 64

¹ Il venditore può dichiarare sciolto il contratto:

- a) se l'inadempimento da parte del compratore di uno degli obblighi risultanti dal contratto o dalla presente Convenzione costituisce una violazione essenziale del contratto; o
- b) se il compratore non adempie l'obbligo di pagare il prezzo o di accettare la fornitura entro il termine suppletivo impartito dal venditore conformemente all'articolo 63 capoverso 1 o se dichiara che non lo farà entro il termine così impartito.

² Tuttavia, ove il compratore abbia pagato il prezzo, il venditore perde il diritto di dichiarare sciolto il contratto, se non l'ha fatto valere:

- a) in caso di adempimento tardivo da parte del compratore, prima di aver avuto notizia dell'adempimento; o
- b) in caso di violazione da parte del compratore diversa dall'adempimento tardivo, entro un termine ragionevole:
 - i) a partire dal momento nel quale il venditore ha avuto conoscenza o avrebbe dovuto avere conoscenza di tale violazione; o
 - ii) spirato il termine suppletivo impartito dal venditore conformemente all'articolo 63 capoverso 1 o dopo che il compratore abbia dichiarato che non adempirà i suoi obblighi entro tale termine suppletivo.

Articolo 65

¹ Se il contratto prevede che il compratore deve specificare forma, misura o altre caratteristiche delle merci e se il compratore non effettua tale specificazione alla data convenuta o entro un termine ragionevole a partire dalla ricevuta di una domanda del venditore, quest'ultimo può, senza pregiudizio per tutti gli altri diritti che possono competergli, effettuare lui stesso tale specificazione secondo i bisogni del compratore di cui può avere conoscenza.

² Se il venditore stesso effettua la specificazione, deve farne conoscere le modalità al compratore e impartirgli un termine ragionevole per una specificazione diversa. Se, ricevuta la comunicazione del venditore, il compratore non utilizza questa possibilità entro il termine così impartito, la specificazione effettuata dal venditore è definitiva.

Capitolo IV: Trasferimento dei rischi

Articolo 66

La perdita o il deterioramento delle merci sopraggiunti dopo il trasferimento dei rischi al compratore non libera quest'ultimo dall'obbligo di pagare il prezzo, a meno che tali eventi non siano dovuti a fatti del venditore.

Articolo 67

¹ Se il contratto di vendita implica un trasporto di merci e il venditore non è tenuto a consegnarli in un luogo determinato, i rischi sono trasferiti al compratore a partire dalla consegna delle merci al primo trasportatore per trasmissione al compratore conformemente al contratto di vendita. Se il venditore è tenuto a consegnare le merci a un trasportatore in un luogo determinato, i rischi non sono trasferiti al compratore fintanto che le merci non sono state consegnate al trasportatore in questo luogo. Il fatto che il venditore sia autorizzato a conservare i documenti rappresentativi delle merci non ha effetti sul trasferimento dei rischi.

² Tuttavia, i rischi non sono trasferiti al compratore fintanto che le merci non sono state chiaramente identificate ai fini del contratto, con l'apposizione di un segno distintivo sulle merci, con documenti di trasporto, con una comunicazione fatta pervenire al compratore o con qualsiasi altro mezzo.

Articolo 68

Per quanto concerne le merci vendute nel corso del trasporto, i rischi sono trasferiti al compratore a partire dal momento della conclusione del contratto. Tuttavia, se le circostanze lo esigono, i rischi sono a carico del compratore a contare dal momento nel quale le merci sono state consegnate al trasportatore che ha emesso i documenti rilevanti il contratto di trasporto. Se però, al momento della conclusione del contratto di vendita, il venditore aveva conoscenza o avrebbe dovuto avere conoscenza del fatto che le merci erano state perse o deteriorate e se non ne ha informato il compratore, la perdita o il deterioramento sono a carico del venditore.

Articolo 69

¹ Nei casi non disciplinati dagli articoli 67 e 68, i rischi sono trasferiti al compratore non appena questi ritira la merce o, se non lo fa in tempo debito, a partire dal momento in cui le merci sono poste a sua disposizione ed egli commette una violazione del contratto non accettando la fornitura.

² Se però il compratore è tenuto a ritirare le merci in un luogo diverso dalla stabile organizzazione del venditore, i rischi sono trasferiti non appena la fornitura è dovuta e l'acquirente sa che le merci sono poste a sua disposizione in questo luogo.

³ Se la vendita concerne merci non ancora individualizzate, le merci sono considerate essere state poste a disposizione del compratore soltanto dopo essere state chiaramente identificate ai fini del contratto.

Articolo 70

Se il venditore ha commesso una violazione essenziale del contratto, le disposizioni degli articoli 67, 68 e 69 non toccano i diritti di cui il compratore dispone in virtù di tale violazione.

Capitolo V:

Disposizioni comuni agli obblighi del venditore e del compratore

Sezione I

Violazione anticipata del contratto e contratti relativi a forniture successive

Articolo 71

¹ Una parte può differire l'esecuzione degli obblighi ove risulti, dopo la con-

clusione del contratto, che l'altra parte non adempirà una porzione essenziale dei suoi obblighi in ragione:

- a) di una grave insufficienza nella capacità d'adempimento di questa parte o della sua insolvidità; o
- b) della maniera in cui s'accinge ad adempiere o adempie il contratto.

² Il venditore, se ha spedito la merce prima che risultino i motivi previsti nel capoverso 1, può opporsi alla consegna delle merci al compratore anche se quest'ultimo ha un documento che gli permette di ottenerle. Il presente capoverso concerne soltanto i diritti rispettivi del venditore e del compratore sulle merci.

³ La parte che differisce l'adempimento, prima o dopo la spedizione delle merci, deve inviare immediatamente una notificazione a tale effetto all'altra parte e procedere all'adempimento se l'altra parte fornisce assicurazioni sufficienti di buon adempimento degli obblighi.

Articolo 72

¹ Se prima della data dell'adempimento del contratto è evidente che una parte commetterà una violazione essenziale del contratto, l'altra parte può dichiarare sciolto il contratto.

² Se dispone del tempo necessario, la parte che ha l'intenzione di dichiarare sciolto il contratto deve notificarlo all'altra parte in condizioni ragionevoli onde permetterle di fornire assicurazioni sufficienti del buon adempimento degli obblighi.

³ Le disposizioni del capoverso 2 non sono applicabili se l'altra parte ha dichiarato che non adempirà i suoi obblighi.

Articolo 73

¹ Nei contratti a forniture successive, se l'inadempienza di una delle parti di un obbligo relativo a una fornitura costituisce una violazione essenziale del contratto per quanto concerne tale fornitura, l'altra parte può dichiarare sciolto il contratto per quanto concerne tale fornitura.

² Se l'inadempienza di una delle parti di un obbligo relativo alla fornitura dà all'altra parte serie ragioni di pensare che vi sarà violazione essenziale del contratto per quanto concerne gli obblighi futuri, essa può dichiarare sciolto il contratto per l'avvenire, a condizione di farlo entro un termine ragionevole.

³ Il compratore che dichiara sciolto il contratto per quanto concerne una fornitura può, contemporaneamente, dichiararlo sciolto per le forniture già ricevute o per le forniture future se, in ragione della implicazione reciproca, tali forniture non possono essere utilizzate per gli scopi previsti dalle parti al momento della conclusione del contratto.

Sezione II

Risarcimento

Articolo 74

Il risarcimento per una violazione del contratto commessa da una parte è uguale alla perdita subita compreso il lucro cessante dell'altra parte in seguito alla violazione. Tale risarcimento non può essere superiore alla perdita subita compreso il lucro cessante che la parte inadempiente aveva previsto o avrebbe dovuto prevedere al momento della conclusione del contratto, considerando i fatti dei quali aveva conoscenza o dei quali avrebbe dovuto avere conoscenza come conseguenze possibili della violazione del contratto.

Articolo 75

Se il contratto è sciolto e se, in maniera ragionevole ed entro un termine ragionevole dopo lo scioglimento, il compratore ha proceduto a un acquisto sostitutivo o il venditore a una vendita compensativa, la parte che chiede risarcimento può ottenere la differenza tra il prezzo del contratto e il prezzo dell'acquisto sostitutivo o della vendita compensativa, come pure qualsiasi altro risarcimento giusta l'articolo 74.

Articolo 76

¹ Se il contratto è sciolto e le merci hanno un prezzo corrente, la parte che chiede risarcimento può, se non ha proceduto a un acquisto sostitutivo o a una vendita compensativa a titolo dell'articolo 75, ottenere la differenza tra il prezzo fissato nel contratto e il prezzo corrente al momento dello scioglimento, come pure qualsiasi altro risarcimento giusta l'articolo 74. Tuttavia, se la parte che chiede risarcimento ha dichiarato sciolto il contratto dopo avere preso possesso delle merci, è applicabile il prezzo corrente al momento della presa di possesso e non il prezzo corrente al momento dello scioglimento.

² Ai fini del capoverso 1, il prezzo corrente è quello del luogo nel quale la fornitura delle merci avrebbe dovuto essere effettuata o, se non vi è prezzo corrente in tale luogo, il prezzo corrente praticato in un altro luogo che risulta ragionevole prendere come luogo di riferimento, tenendo conto delle differenze nelle spese di trasporto delle merci.

Articolo 77

La parte che invoca la violazione del contratto deve prendere misure adeguate alle circostanze, onde limitare la perdita, compreso il lucro cessante, risultante dalla violazione della Convenzione. Se essa si astiene dal farlo, la parte inadempiente può chiedere una riduzione del risarcimento uguale all'ammontare della perdita che avrebbe dovuto essere evitata.

Sezione III

Interessi

Articolo 78

Se una parte non paga il prezzo o un'altra somma dovuta, l'altra parte ha diritto agli interessi su tale somma, senza pregiudizio del risarcimento che avrebbe avuto il diritto di chiedere in virtù dell'articolo 74.

Sezione IV

Liberazione

Articolo 79

¹ Una parte non è responsabile dell'inadempienza di uno dei suoi obblighi se prova che tale inadempienza è dovuta a un impedimento indipendente dalla sua volontà e che non si poteva ragionevolmente attendere che la prendesse in considerazione al momento della conclusione del contratto, ch'essa la prevenisse o la superasse o che ne prevenisse o superasse le conseguenze.

² Se l'inadempienza di una parte è dovuta all'inadempienza di un terzo che essa ha incaricato di adempiere in tutto o in parte il contratto, tale parte è liberata dalla sua responsabilità soltanto nel caso:

- a) essa lo sia in virtù delle disposizioni del capoverso 1; e
- b) il terzo stesso fosse liberato se le disposizioni del presente capoverso gli fossero applicate.

³ La liberazione prevista dal presente articolo produce effetti per la durata dell'impedimento.

⁴ La parte che non adempie deve avvertire l'altra parte dell'impedimento e dei suoi effetti sulla sua capacità d'adempiere. Se la comunicazione non arriva a destinazione entro un termine ragionevole a partire dal momento nel quale la parte che non ha adempiuto ha conosciuto o avrebbe dovuto conoscere l'impedimento, questa è obbligata a risarcire il danno insorto in ragione della mancata ricevuta.

⁵ Le disposizioni del presente articolo non vietano a una parte di esercitare diritti diversi da quello di chiedere risarcimento in virtù della presente Convenzione.

Articolo 80

Una parte non può invocare un'inadempienza dell'altra parte nella misura in cui tale inadempienza sia dovuta a un suo atto o a una sua omissione.

Sezione V

Effetti dello scioglimento

Articolo 81

¹ Lo scioglimento del contratto libera le due parti dai loro obblighi, ad ecce-

zione del risarcimento che può essere dovuto. Esso non ha effetti sulle stipulazioni del contratto relative al regolamento delle controversie o ai diritti e obblighi delle parti in caso di scioglimento.

² La parte che ha adempiuto il contratto totalmente o parzialmente può esigere dall'altra parte restituzione di quanto essa ha fornito o pagato in adempimento del contratto. Se le due parti sono tenute a effettuare restituzioni, esse vi devono procedere simultaneamente.

Articolo 82

¹ Il compratore perde il diritto di dichiarare sciolto il contratto o di esigere dal venditore la fornitura di merci di sostituzione ove gli sia impossibile restituire le merci in stato essenzialmente identico a quello nel quale le ha ricevute.

² Il capoverso 1 non si applica:

- a) se l'impossibilità di restituire le merci o di restituirle in uno stato essenzialmente identico a quello nel quale il compratore le ha ricevute non è dovuta a un suo atto o a una sua omissione;
- b) se le merci sono perite o si sono deteriorate, del tutto o in parte, in conseguenza dell'esame prescritto dall'articolo 36; o
- c) se il compratore, prima del momento nel quale ha rilevato o avrebbe dovuto rilevare il vizio di conformità, ha venduto tutte o parte delle merci nel quadro di un'operazione commerciale normale o ha consumato o trasformato le merci, del tutto o in parte, conformemente all'uso normale.

Articolo 83

Il compratore che ha perduto il diritto di dichiarare sciolto il contratto o di esigere dal venditore la fornitura di merci di sostituzione in virtù dell'articolo 82, conserva il diritto di invocare tutti gli altri diritti che gli competono in virtù del contratto e della presente Convenzione.

Articolo 84

¹ Se il venditore è tenuto a restituire il prezzo, deve anche pagare gli interessi sull'ammontare di tale prezzo a contare dal giorno del pagamento.

² Il compratore deve al venditore l'equivalente di tutti i profitti che ha tratto dalle merci o da parte delle stesse:

- a) se le deve restituire del tutto o in parte; o
- b) se gli è impossibile restituire del tutto o in parte le merci o restituirle del tutto o in parte in uno stato essenzialmente identico a quello nel quale le ha ricevute e se tuttavia ha dichiarato sciolto il contratto o ha preteso dal venditore la fornitura di merci di sostituzione.

Sezione VI: Conservazione delle merci

Articolo 85

Se il compratore tarda ad accettare la fornitura delle merci o se non ne paga il prezzo quando il pagamento del prezzo e la fornitura dovrebbero avvenire simultaneamente, il venditore, se possiede le merci o le ha sotto controllo, deve prendere le misure ragionevoli, in considerazione delle circostanze, onde assicurarne la conservazione. Egli è autorizzato a trattenere le merci fino a che abbia ottenuto dal compratore il rimborso delle spese ragionevoli.

Articolo 86

¹ Se il compratore ha ricevuto le merci e intende esercitare il diritto di rifiutarle in virtù del contratto o della presente Convenzione, deve prendere le misure ragionevoli, in considerazione delle circostanze, onde assicurarne la conservazione. Egli è autorizzato a trattenere le merci fino a che abbia ottenuto dal compratore il rimborso delle spese ragionevoli.

² Se le merci spedite al compratore sono state messe a sua disposizione nel luogo di destinazione e se il compratore esercita il diritto di rifiutarle, egli deve prenderne possesso per conto del venditore a condizione di poterlo fare senza pagamento del prezzo e senza inconvenienti o spese sproporzionate. Questa disposizione non si applica se il venditore è presente sul luogo della destinazione o se vi è in tale luogo una persona autorizzata a prendere in consegna le merci per suo conto. I diritti e gli obblighi del compratore che prende possesso delle merci in virtù del presente capoverso sono retti dal capoverso precedente.

Articolo 87

La parte che è obbligata a prendere misure per assicurare la conservazione delle merci può depositare le stesse nei magazzini di un terzo a spese dell'altra parte, a condizione che le spese risultanti non siano sproporzionate.

Articolo 88

¹ La parte che deve assicurare la conservazione delle merci conformemente agli articoli 85 o 86 può vendere le stesse in qualsiasi modo appropriato, se l'altra parte ha procrastinato in maniera sproporzionata la presa di possesso o la ripresa delle merci o il pagamento del prezzo o delle spese di conservazione, premesso che comunichi per tempo all'altra parte l'intenzione di vendere.

² Se le merci sono esposte a rapido deterioramento o se la conservazione dovesse causare spese sproporzionate, la parte che è tenuta ad assicurarne la conservazione conformemente agli articoli 85 o 86 deve adeguatamente impegnarsi a venderle. Nella misura del possibile, essa deve notificare all'altra parte l'intenzione di vendere.

³ La parte che vende le merci ha il diritto di trattenere sul provento della vendita un ammontare equivalente alle spese ragionevoli di conservazione e di vendita delle merci. Essa deve l'importo eccedente all'altra parte.

Parte IV

Disposizioni finali

Articolo 89

Il Segretario generale dell'Organizzazione delle Nazioni Unite è designato depositario della presente Convenzione.

Articolo 90

La presente Convenzione non prevale su un accordo internazionale già concluso o da concludere che contenga disposizioni concernenti le materie regolate dalla presente Convenzione, a condizione che i contraenti abbiano stabile organizzazione negli Stati partecipi di tale accordo.

Articolo 91

¹ La presente Convenzione è aperta alla firma in occasione della seduta conclusiva della Conferenza delle Nazioni Unite sui contratti di vendita internazionale di merci e resterà aperta alla firma di tutti gli Stati alla sede dell'Organizzazione delle Nazioni Unite, a Nuova York, fino al 30 settembre 1981.

² La presente Convenzione sottostà alla ratificazione, accettazione o approvazione da parte degli Stati firmatari.

³ La presente Convenzione sarà aperta all'adesione di tutti gli Stati che non sono Stati firmatari, a partire dalla data alla quale sarà aperta alla firma.

⁴ Gli strumenti di ratificazione, d'accettazione, d'approvazione e d'adesione saranno depositati presso il Segretario generale dell'Organizzazione delle Nazioni Unite.

Articolo 92

¹ Ogni Stato contraente può, al momento della firma, della ratificazione, dell'accettazione, dell'approvazione o dell'adesione, dichiarare di non essere vincolato dalla seconda parte della presente Convenzione o di non essere vincolato dalla terza parte della presente Convenzione.

² Uno Stato contraente che, in virtù del capoverso 1, fa una dichiarazione relativa alla seconda parte o alla terza parte della presente Convenzione non è considerato Stato contraente ai sensi dell'articolo 1 capoverso 1 della Convenzione, per le materie regolate dalla parte della Convenzione alla quale si applica tale dichiarazione.

Articolo 93

¹ Ogni Stato contraente che comprende una o più unità territoriali nelle quali, secondo la sua costituzione, sistemi di diritto diversi s'applicano nelle materie regolate dalla presente Convenzione può, al momento della firma, della ratificazione, dell'accettazione, dell'approvazione o dell'adesione, dichiarare che la presente Convenzione si applica a tutte le unità territoriali o soltanto a una o a più delle stesse; esso può ad ogni momento modificare tale dichiarazione con una nuova dichiarazione.

² Tali dichiarazioni devono essere notificate al depositario e devono indicare esplicitamente le unità territoriali alle quali si applica la Convenzione.

³ Se, in virtù di una dichiarazione fatta conformemente al presente articolo, la presente Convenzione si applica a una o più unità territoriali di uno Stato contraente, ma non a tutte, e se la stabile organizzazione di una parte è situata su tale Stato, questa stabile organizzazione è considerata, ai fini della presente Convenzione, come non situata in uno Stato contraente, a meno che non sia situata in un'unità territoriale alla quale si applica la Convenzione.

⁴ Se uno Stato contraente non fa dichiarazioni in virtù del capoverso 1 del presente articolo, la Convenzione si applica all'insieme del territorio di tale Stato.

Articolo 94

¹ Due o più Stati contraenti che, nelle materie disciplinate dalla presente Convenzione, applicano regole giuridiche identiche o analoghe possono, in ogni momento, dichiarare che la Convenzione non si applica ai contratti di compravendita o alla loro conclusione se le parti hanno la loro stabile organizzazione in questi Stati. Tali dichiarazioni possono essere fatte congiuntamente o essere unilaterali e reciproche.

² Uno Stato contraente che, nelle materie disciplinate dalla presente Convenzione, applica regole giuridiche identiche o analoghe a quelle di uno o più Stati non contraenti può, in ogni momento, dichiarare che la Convenzione non si applica ai contratti di compravendita o alla loro conclusione se le parti hanno stabile organizzazione in tali Stati.

³ Se uno Stato al quale si riferisce una dichiarazione fatta in virtù del capoverso precedente diviene in seguito Stato contraente, la dichiarazione menzionata ha, a partire dalla data alla quale la presente Convenzione entra in vigore nei confronti di questo nuovo Stato contraente, gli effetti di una dichiarazione fatta in virtù del capoverso 1, a condizione che il nuovo Stato contraente vi si associ o faccia una dichiarazione unilaterale a titolo reciproco.

Articolo 95

Ogni Stato può dichiarare, al momento del deposito dello strumento di ratificazione, d'accettazione, d'approvazione o d'adesione, di non essere vincolato dall'articolo 1 capoverso 1 lettera b) della presente Convenzione.

Articolo 96

Ogni Stato contraente la cui legislazione esige che i contratti di compravendita siano conclusi o constatati per scritto può in ogni momento dichiarare conformemente all'articolo 12 che le disposizioni dell'articolo 11, dell'articolo 29 o della seconda parte della presente Convenzione che autorizzano una forma diversa dalla forma scritta per la conclusione, la modificazione o la risoluzione amichevole di un contratto di vendita o per un'offerta, un'accettazione o altra manifestazione d'intenzione, non si applicano se una parte ha stabile organizzazione in tale Stato.

Articolo 97

¹ Le dichiarazioni fatte in virtù della presente Convenzione in occasione della firma sono soggette a conferma in occasione della ratificazione, dell'accettazione o dell'approvazione.

² Le dichiarazioni e la conferma delle dichiarazioni devono essere fatte per scritto e notificate formalmente al depositario.

³ Le dichiarazioni prendono effetto alla data dell'entrata in vigore della presente Convenzione nei confronti dello Stato dichiarante. Tuttavia, le dichiarazioni delle quali il depositario ha ricevuto notificazione formale dopo tale data prendono effetto il primo giorno del mese seguente la scadenza di un termine di sei mesi a contare dalla data della ricevuta da parte del depositario. Le dichiarazioni unilaterali e reciproche fatte in virtù dell'articolo 94 prendono effetto il primo giorno del mese che segue la scadenza di un periodo di sei mesi dopo la data di ricevuta della prima dichiarazione da parte del depositario.

⁴ Ogni Stato che fa una dichiarazione in virtù della presente Convenzione può in ogni momento ritirarla con una notificazione formale indirizzata per scritto al depositario. Il ritiro prende effetto il primo giorno del mese che segue la scadenza di un periodo di sei mesi dopo la data di ricevuta della notificazione da parte del depositario.

⁵ Il ritiro di una dichiarazione fatta in virtù dell'articolo 94 rende caduche, a partire dalla data in cui prende effetto, tutte le dichiarazioni reciproche fatte da un altro Stato in virtù dello stesso articolo.

Articolo 98

Sono ammesse soltanto le riserve esplicitamente autorizzate dalla presente Convenzione.

Articolo 99

¹ La presente Convenzione entra in vigore, fatte salve le disposizioni del capoverso 6 del presente articolo, il primo giorno del mese che segue la scadenza di un periodo di dodici mesi dopo la data del deposito del decimo strumento di ratificazione, d'accettazione, d'approvazione o d'adesione, compreso ogni strumento contenente una dichiarazione fatta in virtù dell'articolo 92.

² Se uno Stato ratifica, accetta o approva la presente Convenzione o vi aderisce dopo il deposito del decimo strumento di ratificazione, d'accettazione, d'approvazione o d'adesione, la Convenzione, ad eccezione della parte esclusa, entra in vigore nei confronti di tale Stato, fatte salve le disposizioni del capoverso 6 del presente articolo, il primo giorno del mese che segue la scadenza di un periodo di dodici mesi dopo la data di deposito dello strumento di ratificazione, d'accettazione, d'approvazione o d'adesione.

³ Ogni Stato che ratifica, accetta o approva la presente Convenzione o vi aderisce e che è Stato partecipe della Convenzione concernente una legge uniforme sulle formazioni dei contratti di compravendita a carattere internazionale di cose mobili corporee conclusa all'Aia il 1° luglio 1964 (Convenzione dell'Aia del 1964 sulla formazione) o della Convenzione concernente una legge uniforme sulla compravendita a carattere internazionale di cose mobili corporee conclusa all'Aia il 1° luglio 1964 (Convenzione dell'Aia del 1964 sulla vendita), o a queste due convenzioni, denuncia contemporaneamente, secondo il caso, la Convenzione dell'Aia del 1964 sulla vendita o la Convenzione dell'Aia del 1964 sulla formazione, o queste due convenzioni, inviando a tale scopo una notificazione al Governo dei Paesi Bassi.

⁴ Ogni Stato contraente della Convenzione dell'Aia del 1964 sulla vendita che ratifica, accetta o approva la presente Convenzione o vi aderisce e che dichiara o ha dichiarato in virtù dell'articolo 92 di non essere vincolato dalla seconda parte della Convenzione, denuncia, al momento della ratificazione, dell'accettazione, dell'approvazione o dell'adesione, la Convenzione dell'Aia del 1964 sulla vendita inviando a tale scopo una notificazione al Governo dei Paesi Bassi.

⁵ Ogni Stato contraente della Convenzione dell'Aia del 1964 sulla vendita che ratifica, accetta o approva la presente Convenzione o vi aderisce e che dichiara o ha dichiarato in virtù dell'articolo 92 di non essere vincolato dalla terza parte della Convenzione, denuncia, al momento della ratificazione, dell'accettazione, dell'approvazione o dell'adesione, la Convenzione dell'Aia del 1964 sulla formazione inviando a tale scopo una notificazione al Governo dei Paesi Bassi.

⁶ Ai fini del presente articolo, le ratificazioni, accettazioni, approvazioni e adesioni effettuate per rapporto alla presente Convenzione da parte di Stati contraenti della Convenzione dell'Aia del 1964 sulla formazione o della Convenzione dell'Aia del 1964 sulla vendita prenderanno effetto soltanto alla data alla quale le denunce eventualmente richieste da parte di tali Stati per rapporto a queste due convenzioni avranno esse stesse preso effetto. Il depositario della presente Convenzione si accorda con il Governo dei Paesi Bassi, depositario delle convenzioni del 1964, onde assicurare la coordinazione necessaria a tale scopo.

Articolo 100

¹ La presente Convenzione si applica alla formazione dei contratti conclusi in seguito a una proposta intervenuta dopo l'entrata in vigore della Convenzione

per rapporto agli Stati contraenti menzionati all'articolo 1 capoverso 1 lettera a) o allo Stato contraente menzionato all'articolo 1 capoverso 1 lettera b).

² La presente Convenzione si applica unicamente ai contratti conclusi dopo l'entrata in vigore per rapporto agli Stati contraenti menzionati all'articolo 1 capoverso 1 lettera a) o allo Stato contraente menzionato all'articolo 1 capoverso 1 lettera b).

Articolo 101

¹ Ogni Stato contraente può denunciare la presente Convenzione, o la seconda o la terza parte della Convenzione, con una notificazione scritta indirizzata al depositario.

² La denuncia prende effetto il primo giorno del mese che segue la scadenza di un periodo di dodici mesi dopo la data di ricevuta della notificazione da parte del depositario. Se un termine più lungo per la denuncia è indicato nella notificazione, la denuncia prende effetto alla scadenza del termine in questione dopo la data di ricevuta della notificazione.

Fatto a Vienna, l'11 aprile millenovecentoottanta, in un solo esemplare di cui i testi arabo, cinese, francese, inglese, spagnolo e russo sono ugualmente autentici.

In fede di che i sottoscritti, debitamente autorizzati dai loro Governi, hanno firmato la presente Convenzione.

Seguono le firme