

Compravendita internazionale: chi decide se l'acquirente non paga la merce?

di Stefano Sartore (*)

L'approfondimento

Nelle compravendite internazionali i redattori dei testi contrattuali tentano di elaborare clausole che consentano alle parti assistite di "pilotare" la competenza giurisdizionale in caso di controversia verso il tribunale "di casa", da sempre considerato (sovente a torto) più favorevole. La decisione della Corte di Cassazione italiana che si va brevemente ad esaminare (Ordinanza SS.UU. n. 21191 del 5 ottobre 2009) vuole fissare un principio che porti un po' di chiarezza, in materia, principio che, contrastando con numerosi precedenti, anche recenti, della Corte di Giustizia UE e della stessa Corte di Cassazione, non soddisfa pienamente né gli addetti ai lavori, né i diretti interessati (le imprese) e ancor meno i loro legali.

La questione dibattuta

La decisione della corte di cassazione (n. 21191 del 5 ottobre 2009) che si va ad esaminare, inizia con la fornitura internazionale di merci deperibili da parte di una società italiana (venditrice) nei confronti di una società tedesca (acquirente): un normalissimo contratto di fornitura rinnovato tacitamente di anno in anno, la cui esecuzione dell'obbligo principale di consegna si perfezionava con il recapito della merce presso la sede centrale in Germania o alternativamente in altre sedi situate in diversi paesi europei. In seguito al mancato pagamento della fornitura da parte dell'acquirente, la venditrice la citava in giudizio avanti il tribunale italiano: fin dal primo atto però difensivo la società tedesca, proponendo avanti la Corte di Cassazione quello che in gergo viene chiamato "regolamento preventivo di giurisdizio-

ne", contestava la competenza del giudice italiano, rivendicando quella del giudice tedesco sulla base del fatto che l'obbligazione di pagamento era connessa e accessoria a quella principale di consegna (effettuata in Germania).

Dal canto suo la società italiana contestava tale assunto, sostenendo che l'obbligazione specificamente dedotta in giudizio era il mancato pagamento del prezzo ovvero di un credito certo, liquido ed esigibile che, pur in ossequio alla legge applicabile al contratto, doveva essere **pagato al domicilio della venditrice** (l'Italia). In termini di diritto, la questione che la Corte è stata chiamata a dirimere è, in buona sostanza, stabilire cosa si debba intendere per luogo di esecuzione della prestazione e se tale luogo possa variare in funzione della specifica obbligazione fatta valere in giudizio.

Fonti normative

Il punto di partenza, dal punto di vista delle fonti normative, è il **Regolamento CE n. 44/2001** che, all'art. 2, stabilisce che "le persone domiciliate nel territorio di uno stato membro sono convenute a prescindere dalla loro nazionalità davanti ai giudici di tale stato membro" (cd. foro generale); l'art. 5 dello stesso Regolamento stabilisce però subito dopo un criterio alternativo (cd. foro alternativo, appunto) in base al quale "la persona domiciliata nel territorio di uno stato membro può essere convenuta davanti al giudice del luogo in cui l'obbligazione dedotta in giudizio è stata o deve essere eseguita". La stessa norma prevede che, salvo patto contrario, "luogo di esecuzione dell'obbligazione dedotta in giudizio è, nel caso della compravendita di beni, il luogo,

(*) Avvocato del foro di Venezia

situato in uno stato membro, in cui i beni sono stati o avrebbero dovuti essere consegnati in base al contratto". La Corte di Giustizia CE ha in più occasioni affermato che il luogo, in cui l'obbligazione è stata o deve essere eseguita va determinato avendo riguardo alla legge che disciplina l'obbligazione controversa secondo le norme di conflitto del giudice adito, intendendo come obbligazione controversa quella obbligazione contrattuale posta a fondamento della pretesa azionata in giudizio. E ciò anche nel caso in cui la lite giudiziaria abbia ad oggetto più obbligazioni nascenti dallo stesso contratto, posto che in un simile caso per determinare quale sia il giudice designato a decidere la controversia si deve prendere in considerazione l'obbligazione principale. La strada tracciata dalla giurisprudenza comunitaria è stata peraltro seguita anche dalla Corte di Cassazione italiana con la conseguenza che in materia di obbligazioni nascenti da contratto, il luogo di adempimento va individuato, in mancanza di scelta delle parti, secondo la legge del paese con cui il contratto presenta il collegamento più stretto. In tema di vendita internazionale invece è la **Convenzione di Vienna** sulla vendita internazionale di beni mobili (CISG) che disciplina il luogo di adempimento delle reciproche obbligazioni contrattuali, individuando nel luogo ove il venditore ha la propria sede d'affari o, in caso di trasporto della merce, nel luogo in cui questa deve essere rimessa al primo vettore, il luogo dove l'obbligazione del venditore deve essere eseguita e il luogo ove il venditore ha la propria sede d'affari (salvo diversa pattuizione tra le parti in ordine ad un diverso luogo di pagamento) il luogo ove l'obbligazione del compratore deve essere eseguita. Per semplificare, se la questione verte sulla consegna della merce si ha riguardo alla sede del venditore o al luogo dove la merce doveva essere consegnata al primo trasportatore; se invece la questione verte sul pagamento si deve avere riguardo al luogo in cui il pagamento deve essere eseguito. Una simile soluzione (peraltro seguita dalle stesse Sezioni Unite della Cassazione nella sentenza 10941/2007), secondo alcuni, faceva perdere di vista l'unità del rapporto contrattuale in sede di giudizio, imponendo al giudice, qualunque esso fosse e comunque fosse stato designato, di scindere le sin-

gole obbligazioni contrattuali e giungendo così in molti casi a "parcellizzare" la medesima vertenza avanti più tribunali diversi e spesso distanti tra loro (non solo geograficamente ma anche culturalmente). Si è giunti quindi ad affermare che nel caso in cui un contratto preveda più luoghi di consegna della merce compravenduta all'interno dello stesso stato membro, l'attore, ovvero colui che intende promuovere il giudizio avente ad oggetto la consegna della merce può citare il convenuto davanti al giudice del luogo in cui è avvenuta o sarebbe dovuta avvenire la consegna principale e, in caso di difficoltà nell'individuare tale luogo, davanti al giudice del luogo in cui qualsiasi altra consegna è stata o doveva essere eseguita.

Luogo di consegna e pagamento del prezzo

Nel caso in commento però la questione è parzialmente diversa: da un lato infatti le consegne dovevano essere effettuate sì in luoghi diversi ma non all'interno di uno stesso stato membro; dall'altro l'obbligazione oggetto della controversia nel merito non è la consegna della merce quanto piuttosto il mancato pagamento del prezzo pattuito. Se la prima questione non fa sorgere particolari problemi interpretativi, la seconda offre lo spunto per una soluzione del caso assolutamente diversa. Tanto diversa che in passato la Corte di Cassazione italiana aveva sostenuto che qualora si discutesse del mancato pagamento di una partita di merce, l'obbligazione dedotta in giudizio fosse chiaramente quella gravante sul compratore, con conseguente individuazione del giudice competente in quello del luogo dove l'obbligazione pecuniaria doveva essere eseguita ovvero il domicilio del creditore-venditore, giusta il disposto dell'art. 1182 cod. civ., peraltro richiamato dall'art. 57 della CISG. La Corte di Cassazione italiana, con la sentenza in esame, ribalta la situazione e rompe con il passato, quanto meno in ordine alla competenza giurisdizionale in materia di obbligazioni pecuniarie derivanti da un contratto di compravendita internazionale: poco importa se si tratti di obbligazioni del venditore o del compratore, quello che conta è innanzitutto mantenere un giudice unico per ogni aspetto della controversia. Una volta individuato il luogo di consegna (in questo caso Ger-

mania) e determinato tale luogo nel luogo ove materialmente la merce è stata recapitata, sarà in quel luogo che ogni controversia contrattuale dovrà essere radicata, anche quella avente ad oggetto il mancato pagamento della merce stessa. La conseguenza (disarmante) per la società italiana è stata quindi il riconoscimento del difetto di giurisdizione del giudice italiano in favore di quello tedesco, con l'unica consolazione della compensazione delle spese di giudizio, nel senso che la parte italiana soccombente non ha dovuto rifondere le spese legali sostenute dalla controparte e ciò (recita testualmente la sentenza) "in ragione della complessità delle questioni trattate e della novità delle soluzioni adottate".

Giurisdizione e legge applicabile

Il caso in esame dimostra ancora una volta il quasi "morboso" attaccamento degli imprenditori di casa nostra (o meglio dei loro legali) all'ordinamento giuridico italiano. In diverse occasioni si è avuto modo di criticare l'approccio che (troppo spesso) la parte italiana ha ogni qualvolta intende convenire in giudizio una controparte straniera, pur se la giurisprudenza interna e quella comunitaria in realtà poco fanno per conferire certezza alle scelte di strategia processuale che ciascuna delle parti deve compiere prima di affrontare, da attore o da convenuto, un iter giudiziario. Per non dire che quando, come nel caso di specie, un'interpretazione considerata pacifica viene improvvisamente abbandonata dagli organi giudicanti "supremi" (Corte di Giustizia e Corte di Cassazione) per sposare altra e contrapposta tesi, il disorientamento può essere totale.

Il provvedimento in commento porta a fare alcune considerazioni pratiche di cui sarebbe meglio tenere conto ogni qualvolta ci si trova ad affrontare un contenzioso transfrontaliero, pur senza la pretesa di esaurire l'argomento che si presenta assai "instabile".

Pur se la scelta strategica non compete solitamente al *management* aziendale ma al professionista esterno, è opportuno chiedersi e chiedere fino a che punto la scelta di adire il giudice interno possa considerarsi valida e quando invece possa rappresentare un limite, se non addirittura un'insidia.

Se è infatti vero, come si è già avuto modo di dire,

che gli orientamenti della giurisprudenza spesso sono altalenanti, a volte fino al punto di dire il tutto e il contrario di tutto in casi apparentemente molto simili e a breve distanza di tempo, è anche vero che prevedere i rischi di un'azione mal radicata è il primo onere che incombe sull'avvocato, ancor prima di prospettare un esito più o meno felice nel merito della controversia.

Tornando al caso di compravendita internazionale preso in esame, le fonti normative al momento in cui fu radicata la controversia giudiziaria erano piuttosto chiare ed erano le seguenti:

1) il Regolamento CE 44/2001 sulla competenza giurisdizionale e il riconoscimento delle decisioni in materia civile e commerciale; 2) la legge n. 218/1995 detta anche "di riforma del diritto internazionale privato"; 3) la Convenzione di Roma del 19 giugno 1980 sulla legge applicabile alle obbligazioni contrattuali ratificata in Italia con la legge 18 dicembre 1984, n. 975; 4) la Convenzione di Vienna dell'11 aprile 1980 sulla vendita internazionale di beni mobili ratificata dall'Italia con la legge 11 dicembre 1985, n. 765 (CISG).

Tra le succitate fonti, l'unica a non dettare norme di diritto internazionale privato destinate a dirimere il conflitto tra ordinamenti nazionali diversi in materia di legge applicabile ai contratti e foro (giudice) competente a decidere dell'eventuale controversia, è la CISG, che disciplina invece in maniera uniforme, ma dal punto di vista sostanziale-materiale (tanto da essere tecnicamente definita "convenzione di diritto materiale uniforme"), il contratto di compravendita internazionale di beni mobili e proprio per questo motivo si è sempre ritenuto che prevalesse sulle altre disposizioni normative, Convenzione di Roma *in primis* (poiché questa essendo stata ratificata dall'Italia e essendo stata espressamente richiamata dalla legge n. 218/1995 ha carattere più generale rispetto alla CISG e ne viene quindi derogata).

La Corte di Cassazione invece, con l'ordinanza in questione, si esprime diversamente stabilendo un principio di diritto in parte nuovo ma non inatteso né tantomeno imprevedibile, ovvero che il Regolamento 44/2001 prevale sulla Convenzione di Vienna, nel senso che né l'art. 31, né l'art. 57 della CISG dettano regole sulla giurisdizione ma più semplicemente il primo (art. 31) stabilisce il termine e il luogo di consegna della merce e il secondo (art.

57) il **luogo di adempimento** dell'obbligazione pecuniaria di pagamento del prezzo. Allorquando il Regolamento 44/2001 parla di luogo di esecuzione del contratto o di adempimento dell'obbligazione lo fa in modo autonomo, distinto da quello presente nella CISG e identificando lo stesso nel luogo in cui la merce entra effettivamente nella disponibilità materiale dell'acquirente, a prescindere dalla consegna a soggetti diversi prima della destinazione finale.

Sulla base di questa enunciazione la società italiana aveva quindi un doppio valido motivo per investire fin dall'inizio della questione l'autorità giudiziaria tedesca: il dettato del Regolamento n. 44/2001 che indirizzava la scelta in questo senso tanto in via generale (foro del convenuto), tanto in via alternativa (foro in cui l'obbligazione principale, ovvero quella di consegna della merce, doveva essere eseguita); la maggiore affidabilità e speditezza del sistema giudiziario teutonico rispetto a quello italiano, fattore questo sovente posto in secondo piano dai legali "nazionalisti", cioè quelli che a fatica abdicano al loro diritto di fare causa in Italia per passare la mano ai colleghi stranieri. Quanto in particolare al primo motivo non si può ignorare (come purtroppo ha fatto la società italiana) che lo stesso Regolamento 44/2001 è nato proprio con lo scopo dichiarato di unificare le norme sui conflitti di giurisdizione in materia civile e commerciale mediante regole che presentassero "un alto grado di prevedibilità", senza dover far ricorso ai singoli diritti nazionali.

Nelle vertenze transnazionali quindi è preferibile studiare preventivamente a tavolino con il collega straniero la **strategia processuale** confrontandosi sulle fonti normative di riferimento prima di intraprendere una strada che potrebbe rivelarsi piena di ostacoli ma prima ancora è utile:

a) stilare una clausola di riserva del foro competente (magari indicando il luogo di adempimento dell'obbligazione pecuniaria - sede e coordinate bancarie complete del creditore incluse - in modo da escludere l'intervento sussidiario delle fonti normative); b) predisporre delle condizioni generali di contratto che regolamentino anche questo punto (sempre che le stesse vengano implicitamente e esplicitamente accettate dalla controparte negoziale, magari operandovi un richiamo nel contratto); c) operare un'espressa riserva di legge applicabile in favore della legge italiana al quale

anche il giudice straniero sarebbe vincolato; d) nel caso (opposto a quello di cui si è dissertato finora) in cui si dovesse essere convenuti in giudizio da una controparte straniera ricordarsi (e ricordare al legale esterno incaricato) di eccepire fin dal primo atto l'eventuale difetto di giurisdizione perché in mancanza di tempestiva, formale contestazione, si ha accettazione della giurisdizione straniera.

Conclusioni

La nuova via tracciata dalla Cassazione lascia aperte alcune questioni. Varrebbe lo stesso principio se la merce non passasse direttamente all'acquirente ma attraverso una *trading company*? Se è vero poi che ogni decisione presa dalla Corte di Cassazione a Sezioni Unite tende a dirimere un conflitto interpretativo su una questione decisiva, come è possibile che la pronuncia in esame ne contraddica altre assunte con la stessa composizione (ovvero sempre a Sezioni Unite)? Perché se tanto il codice civile italiano (art. 1182) quanto il BGB tedesco (§ 270/1) prevedono che un credito debba essere pagato al domicilio del creditore, il giudice chiamato a decidere sull'omesso pagamento della merce in assenza di scelta delle parti, deve essere quello tedesco? Perché se solo una delle due obbligazioni assunte dai contraenti viene violata e tali obbligazioni sono autonome ovvero eseguibili separatamente (senza con questo minare la natura "sinallagmatica" del contratto) la competenza giurisdizionale deve far riferimento a quella già perfettamente adempiuta e sulla quale non vi è contestazione alcuna? Se la CISG non disciplina questioni processuali quali la designazione del foro competente, non è altrettanto vero che il Regolamento 44/2001 non disciplina questioni di diritto sostanziale e in particolare, per quanto è nell'interesse odierno, quelle relative al contratto di compravendita internazionale?

La risposta si deve ricercare nel sistema della giurisprudenza dell'Unione Europea che mira col tempo ad erodere spazi sempre più ampi ai singoli ordinamenti giudiziari in una prospettiva di unificazione e cooperazione i cui esiti ultimi sono ancora oggi difficili da prevedere. La soluzione ottimale per evitare i rischi corsi dalla società italiana è in ogni caso operare scelte precise in sede di redazione del contratto (anche se a prima vista potrebbero sem-

brare sfavorevoli come la scelta di una legge e di un foro straniero) ma soprattutto, mutuando la tecnica anglosassone, scrivere un contratto utilizzando non tanto espressioni tali che un soggetto in buona fede possa bene interpretarle ma usando espressioni che un soggetto in mala fede non possa volutamente fraintendere. È da ultimo, cosa sarebbe successo se il contratto fosse stato concluso successivamente al 17 dicembre 2009 sotto l'egida del nuovo Regolamento "Roma I" sulla legge applicabile (in mancanza di scelta delle parti) alle obbligazioni contrattuali? Se

infatti in base all'art. 4 del Reg. CE 593/2008 la legge applicabile in mancanza di scelta delle parti è quella del venditore, ogni qualvolta il compratore comunitario straniero risulti inadempiente per omesso pagamento potrà contare su una giurisdizione domestica che dovrà rendere la propria decisione sulla base di una legge straniera (nel caso del venditore italiano, quella italiana, appunto) ampliando a dismisura i casi di distonia tra legge applicabile e foro competente che si stanno facendo sempre meno rari ma sempre più pericolosi.

LIBRI

Manuale dei rimborsi e sgravi in materia doganale

di Maurizio Gambardella, Davide Rovetta
Ipsoa, 2012, pagg. 325, € 35,00



La disciplina del rimborso o sgravio è finalizzata ad offrire ad un debitore doganale la possibilità di ottenere il rimborso ovvero lo sgravio di dazi doganali che gli sono stati contestati da parte delle autorità doganali nazionali. Si intende per rimborso la restituzione totale o parziale dei dazi all'importazione o dei dazi all'esportazione pagati; mentre per sgravio, una decisione di non riscossione totale o parziale di un importo di un'obbligazione doganale, oppure una decisione di invalidamento, totale o parziale della contabilizzazione di un importo di dazi all'importazione o di dazi all'esportazione che non sia stato pagato.

La disciplina in materia di rimborsi e sgravi è principalmente contenuta nel Codice Doganale Comunitario (CDC), il

tutto integrato dalle norme relative agli specifici casi di rimborso e sgravio contenute nelle disposizioni di attuazione. Il presente manuale affronta in modo dettagliato la disciplina dei rimborsi e gravi del CDC guidando il lettore attraverso la normativa applicabile, approfondimenti giurisprudenziali, casi pratici e dettagli pratici sulla procedura di rimborso e sgravio in sede nazionale ed Europea.

Per ulteriori informazioni o per l'acquisto:

Redazione: tel. 02.82476085

- Servizio Informazioni Commerciali Ipsoa
Tel. 02.82476794 - fax 02.82476403
- Agenzie Ipsoa di zona
(www.ipsoa.it/agenzie)
- www.ipsoa.it