

UNIDROIT

Istituto Internazionale per l'Unificazione del Diritto Privato

PRINCIPI UNIDROIT

DEI CONTRATTI COMMERCIALIA INTERNAZIONALI

2004

Roma 2004

Versioni già pubblicate:

UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts 2004

ISBN: 88-86449-34-8

Principes d'UNIDROIT relatifs aux contrats du commerce international 2004

ISBN: 88-86449-33-X

Modo di citazione suggerito:

art. 1.6(2) Principi UNIDROIT 2004

*Versione italiana a cura di Michael Joachim Bonell
in collaborazione con Paola Carlini Prosperetti*

e con

*Ferdinando Briolini, Daniela Dal Bo, Micaela Di Benedetti,
Fabio Liguori, Alessandra Mari, Roberto Pera e Anna Veneziano
(edizione 1994); Valentina M. Donini, Eleonora Finazzi-Agrò,
Nunzia Garoffolo, Roberta Peleggi e Anna Veneziano
(edizione 2004)*

Edito dall'

Istituto Internazionale per l'Unificazione del Diritto Privato
(UNIDROIT), Roma

unidroit.rome@unidroit.org

ISBN: 88 - 86449 - 32 - 1

Copyright © UNIDROIT 2004

PREFAZIONE ALL'EDIZIONE 2004

L'Istituto Internazionale per l'Unificazione del Diritto Privato (UNIDROIT) è lieto di presentare la seconda edizione dei Principi UNIDROIT dei contratti commerciali internazionali, che vede la luce esattamente dieci anni dopo la pubblicazione della prima edizione.

Desideriamo anzitutto esprimere ai membri del Gruppo di Lavoro e agli osservatori esterni e, tra essi, in special modo ai Relatori dei vari capitoli, il più profondo apprezzamento e la riconoscenza dell'Istituto per il loro successo. Senza l'eccezionale competenza e gli straordinari sforzi di ciascuno, ancora una volta così abilmente coordinati da Michael Joachim Bonell, questa seconda edizione non sarebbe mai stata possibile.

Dobbiamo inoltre ringraziare tutti coloro che, nell'arco degli ultimi anni, hanno contribuito con i loro scritti, o mediante l'applicazione nella pratica, al grande successo dei Principi UNIDROIT. I loro commenti e l'esperienza concreta hanno infatti rappresentato una inestimabile fonte di ispirazione per le decisioni del Gruppo di Lavoro. È nostra speranza che essi continueranno a fornire il loro supporto e condividere anche nel futuro la loro esperienza con i Principi UNIDROIT.

In ultimo, ma non meno importante, dobbiamo esprimere la nostra gratitudine al Segretariato dell'UNIDROIT, in particolare a Paula Howarth e Lena Peters per la loro preziosa assistenza editoriale ed, ancora, a Marina Schneider, per l'efficienza con cui ha curato, in collaborazione con i membri francofoni del Gruppo di Lavoro, la versione in lingua francese.

*Herbert Kronke
Segretario Generale*

*Bernardino Libonati
Presidente*

INTRODUZIONE ALL'EDIZIONE 2004

Quando nel 1994 il Consiglio di Direzione decise di pubblicare i Principi UNIDROIT dei contratti commerciali internazionali, esso sottolineò la necessità di monitorarne l'utilizzo in vista di una possibile revisione nel futuro. Tre anni dopo sono stati ripresi i lavori per la preparazione della seconda edizione dei Principi UNIDROIT. A tale scopo, è stato istituito un Gruppo di Lavoro composto di eminenti giuristi in rappresentanza di tutti i principali sistemi giuridici e/o aree geo-politiche del mondo. Mentre alcuni tra i membri designati avevano già partecipato all'elaborazione dell'edizione del 1994 dei Principi UNIDROIT, per la prima volta sono stati invitati a prendere parte alle sessioni del Gruppo di Lavoro, in qualità di osservatori, rappresentanti di organizzazioni internazionali interessate e di centri o associazioni arbitrali.

La nuova edizione dei Principi UNIDROIT, che vede la luce esattamente dieci anni dopo la prima edizione, non intende essere una revisione di questa. Come ampiamente dimostrato da una copiosa casistica e bibliografia riportate nella banca dati UNILEX www.unilex.info, i Principi UNIDROIT sono stati generalmente accolti con favore e, nella pratica non hanno dato vita a particolari difficoltà di applicazione. Di conseguenza, il contenuto dell'edizione del 1994 è stato emendato solo in minima parte, e gli emendamenti riguardano, con una sola eccezione, soltanto i commenti. L'unico articolo ad essere modificato è stato infatti l'art. 2.8(2), che è ora divenuto l'art. 1.12. Per quanto riguarda i commenti, sono stati rivisti o ampliati in modo significativo il Commento 3 all'art. 1.3, i Commenti 1 e 2 all'art. 1.7, il Commento 2 all'art. 2.15 (ora 2.1.15) e il Commento 2 all'art. 6.2.2.

È stato comunque ritenuto opportuno verificare se ed in quale misura l'edizione pubblicata nel 1994 richiedesse aggiunte o modifiche in considerazione della crescente rilevanza delle contrattazioni in forma elettronica. Alla fine si è comunque deciso che per quanto concerne l'articolato si rendessero necessari solo pochi cambiamenti (vedi art. 1.2, art. 2.8(1) (ora 2.1.8), art. 2.18 (ora 2.1.18)), mentre modifiche più significative sono state apportate ai Commenti ed agli Esempi (vedi il Commento 1 all'art. 1.2, i Commenti 1 e 4 all'art. 1.9 (ora 1.10) e i relativi Esempi, il Commento 3 all'art. 2.1 (ora 2.1.1) e il relativo Esempio, il Commento all'art. 2.7 (ora art. 2.1.7) e il relativo Esempio, il Commento all'art. 2.8 (ora 2.1.8)).

L'obiettivo principale della nuova edizione dei Principi UNIDROIT è senz'altro quello di regolare ulteriori questioni che possano interessare la comunità degli operatori economici e dei giuristi internazionale. Sono stati così aggiunti cinque nuovi capitoli riguardanti la rappresentanza, il

Principi UNIDROIT

contratto a favore di terzo, la compensazione, la cessione dei crediti, il trasferimento di obbligazioni, la cessione del contratto e la prescrizione. Sono stati inoltre introdotti nel Capitolo 1 e nel Capitolo 5 due nuovi articoli, concernenti, rispettivamente, il divieto di *venire contra factum proprium* (art. 1.8) e la rimessione consensuale del debito (art. 5.1.9)

L'edizione del 2004 dei Principi UNIDROIT consiste di 185 articoli (contro i 120 articoli dell'edizione del 1994), suddivisi nel seguente modo: Preambolo (edizione del 1994, con l'aggiunta dei para. 4 e 6 e della nota); Capitolo 1: Disposizioni generali (edizione del 1994, con l'aggiunta dell'art. 1.8 e dell'art. 1.12); Capitolo 2, Sezione 1: Formazione (versione del 1994) e Sezione 2: Rappresentanza (nuova); Capitolo 3: Validità (versione del 1994); Capitolo 4: Interpretazione (versione del 1994); Capitolo 5, Sezione 1: Contenuto (versione del 1994, con l'aggiunta dell'art. 5.1.9) e Sezione 2: Contratto a favore di terzi (nuova); Capitolo 6, Sezione 1: Adempimento in generale (versione del 1994) e Sezione 2: *Hardship* (versione del 1994); Capitolo 7, Sezione 1: Inadempimento in generale (versione del 1994), Sezione 2: Diritto all'adempimento (versione del 1994), Sezione 3: Risoluzione (versione del 1994) e Sezione 4: Risarcimento del danno; Capitolo 8: Compensazione (nuovo); Capitolo 9, Sezione 1: Cessione dei crediti (nuova), Sezione 2: Trasferimento delle obbligazioni (nuova) e Sezione 3: Cessione del contratto (nuova); Capitolo 10: Prescrizione (nuovo).

Nel presentare la prima edizione dei Principi UNIDROIT, il Consiglio di Direzione dichiarò di confidare nel fatto che la comunità degli operatori economici e dei giuristi internazionale, alla quale i Principi UNIDROIT erano indirizzati, ne avrebbe apprezzato il valore intrinseco, nonché i vantaggi derivanti dal loro uso. Il successo che i Principi UNIDROIT hanno riscosso nella pratica ha superato la più ottimistica previsione. Il Consiglio di Direzione auspica che l'edizione del 2004 dei Principi UNIDROIT venga altrettanto favorevolmente accolta dai legislatori nazionali, dai professionisti, dagli avvocati, dagli arbitri e dai giudici e che divenga ancor più conosciuta e utilizzata nel mondo.

IL CONSIGLIO DI DIREZIONE DELL'UNIDROIT

Roma, aprile 2004

IL CONSIGLIO DI DIREZIONE DELL'UNIDROIT
(2004-2008)

Berardino LIBONATI	Presidente dell'UNIDROIT
Martin ADENSAMER	Austria
Tuğrul ARAT	Turchia
Antonio BOGGIANO	Argentina
Hans-Georg BOLLWEG	Germania
Sergio CARBONE	Italia
Michael Bendik ELMER	Danimarca
Henry Deeb GABRIEL	Stati Uniti d'America
Ian GOVEY	Australia
Attila HARMATHY	Ungheria
Arthur S. HARTKAMP	Paesi Bassi
Gerard William HOGAN	Irlanda
Kiyoshi HOSOKAWA	Giappone
Anthony INGLESE	Gran Bretagna
Alexander S. KOMAROV	Federazione Russa
LYOU Byung-Hwa	Repubblica di Corea
Didier OPERTTI BADÁN	Uruguay
Jorge SÁNCHEZ CORDERO DAVILA	Messico
Biswanath B. SEN	India
Stanislaw J. SOLTYSINSKI	Polonia
Bruno STURLESE	Francia
Anne-Marie TRAHAN	Canada
Evelio VERDERA y TUELLS	Spagna
Ioannis VOULGARIS	Grecia
Pierre WIDMER	Svizzera
ZHANG Yuqing	Repubblica Pop. di Cina

GRUPPO DI LAVORO (2004)

MEMBRI

- Luiz Olavo BAPTISTA — Professore, Università di San Paolo
- Michael Joachim BONELL — Professore, Università di Roma I “La Sapienza”; Consulente, UNIDROIT; *Relatore del Capitolo 2 Sezione 2 e dei paragrafi 4 e 6 del Preambolo; CHAIRMAN del Gruppo di Lavoro*
- Paul-André CREPEAU — Professore (emerito), Direttore del Centro di Ricerche di Diritto Privato e Comparato del Québec, Université Mc Gill, Montreal
- Samuel K. DATE-BAH — Giudice, Corte Suprema del Ghana
- Adolfo DI MAJO — Professore, Università di Roma III
- Aktham EL KHOLY — Attorney at Law presso la Corte Suprema de Il Cairo
- E.Allan FARNSWORTH — McCormack Professor, Columbia University School of Law; *Chairman del Comitato Editoriale; Relatore della Clausola Modello*
- Paul FINN — Giudice presso la Federal Court of Australia; *Relatore dell' Articolo 1.8*
- Marcel FONTAINE — Professore (emerito), Direttore del Centro di Diritto delle Obligazioni, Université Catholique de Louvain, Louvain-la-Neuve; *Relatore del Capitolo 9*
- Michael P. FURMSTON — Professore (emerito), University of Bristol; *Relatore del Capitolo 5, Sezione 2*
- Arthur S. HARTKAMP — Procuratore Generale presso la Corte Suprema dei Paesi Bassi; Professore, Università di Amsterdam; Membro del Consiglio di Direzione dell' UNIDROIT; *Relatore dell' Articolo 5.1.9*
- HUANG Danhan — Avvocato, Professore, Vice Presidente della Chinese International Private Law Society, Pechino
- Camille JAUFFRET-SPINOSI — Professore, Université de Paris II; *Relatore del Capitolo 8*

Principi UNIDROIT

Alexander S. KOMAROV — Presidente del Tribunale Arbitrale Internazionale presso la Camera di Commercio ed Industria della Federazione Russa; Membro del Consiglio di Direzione dell' UNIDROIT

Ole LANDO — Professore (emerito), Copenhagen School of Economics and Business Administration; Chairman della Commissione per i Principi di Diritto Europeo dei Contratti (1980-2001)

Peter SCHLECHTRIEM — Professore (emerito), Università di Friburgo; *Relatore del Capitolo 10*

Takashi UCHIDA — Professore, Università di Tokyo

OSSERVATORI

François DESSEMONTET — Professore, Università di Losanna; Osservatore per la Associazione Svizzera per l'Arbitrato

Horacio GRIGERA NAÓN — Segretario Generale della Corte Arbitrale Internazionale della CCI; Osservatore per la Corte Arbitrale Internazionale della CCI (1998-2001)

Gerold HERRMANN — Segretario della Commissione per le Nazioni Unite per il Diritto del Commercio Internazionale (UNCITRAL); Osservatore per l'UNCITRAL (1998-2000)

Giorgio SCHIAVONI — Vice Presidente della Camera Arbitrale Nazionale ed Internazionale di Milano; Osservatore per la Camera Arbitrale Nazionale ed Internazionale di Milano

Jernej SEKOLEC — Segretario della Commissione per le Nazioni Unite per il Diritto del Commercio Internazionale (UNCITRAL); Osservatore per l'UNCITRAL (2001-2003)

Anne Marie WHITESELL — Segretario Generale della Corte Arbitrale Internazionale della CCI; Osservatore per la Corte Arbitrale Internazionale della CCI (2002-2003)

Segretarie del Gruppo di Lavoro: Paula HOWARTH e Lena PETERS del Segretariato UNIDROIT

PREFAZIONE ALL'EDIZIONE 1994

L'Istituto Internazionale per l'Unificazione del Diritto Privato (UNIDROIT) si compiace di annunciare il completamento della elaborazione dei Principi UNIDROIT dei contratti commerciali internazionali. Quest'opera costituisce il frutto di anni di intense ricerche e dibattiti che hanno coinvolto un gran numero di insigni giuristi di tutto il mondo.

Il primo riconoscimento va ai membri del Gruppo di Lavoro incaricato della preparazione dei Principi UNIDROIT e, tra questi, in particolar modo ai Relatori dei vari capitoli. Senza il generoso impegno personale di ciascuno e l'abile opera di coordinamento da parte di Michael Joachim Bonell, questo ambizioso progetto non avrebbe mai potuto essere coronato da successo.

Dobbiamo inoltre esprimere gratitudine per i validissimi apporti forniti dai numerosi giuristi forensi, giudici, funzionari e accademici, appartenenti alle più diverse culture giuridiche ed esperienze professionali, che sono stati interpellati nelle varie fasi di elaborazione del progetto e le cui osservazioni critiche sono state di grande utilità.

In questo momento di grande soddisfazione per l'Istituto non possiamo non ricordare Mario Matteucci, che per molti anni ha servito l'UNIDROIT come Segretario Generale e poi come Presidente. La Sua convinzione della funzione dei Principi come contributo fondamentale al processo di unificazione internazionale del diritto è stata per noi tutti fonte di costante ispirazione.

*Malcolm Evans
Segretario Generale*

*Riccardo Monaco
Presidente*

INTRODUZIONE ALL'EDIZIONE 1994

I tentativi di unificazione internazionale del diritto hanno fin qui assunto prevalentemente la forma di strumenti vincolanti, come convenzioni internazionali o atti legislativi sovranazionali, o di leggi-modello. Siccome questi strumenti rischiano sovente di restare poco più che lettera morta e tendono ad essere piuttosto frammentari, si moltiplicano le istanze a favore di mezzi non legislativi di unificazione o armonizzazione del diritto.

In parte si invoca l'ulteriore sviluppo di quel che viene chiamato "consuetudine commerciale internazionale", ad esempio attraverso la formulazione di clausole e di contratti modello da parte degli stessi ambienti economici interessati sulla base delle correnti pratiche d'affari e riguardanti singoli tipi di contratti o loro particolari aspetti.

Altri vanno oltre, propugnando la elaborazione di un *restatement* internazionale dei principi generali del diritto dei contratti.

L'iniziativa dell'UNIDROIT per la compilazione di "Principi dei contratti commerciali internazionali" si colloca in tale direzione.

Fin dal 1971 il Consiglio di Direzione ha deciso di includere tale progetto nel Programma di lavoro dell'Istituto. Un ristretto comitato-pilota, composto dai Proff. René David, Clive M. Schmitthoff e Tudor Popescu in rappresentanza, rispettivamente, dei sistemi di *civil law*, di *common law* e dei paesi socialisti, fu incaricato delle indagini preliminari circa la fattibilità di un tale progetto.

Soltanto nel 1980, peraltro, è stato istituito un apposito Gruppo di Lavoro con il compito di redigere i vari capitoli dei Principi. Il Gruppo, che comprendeva rappresentanti di tutti i principali sistemi giuridici del mondo, era composto di eminenti esperti nel campo del diritto contrattuale e del diritto del commercio internazionale. Nella maggior parte si trattava di accademici, alcuni erano autorevoli esponenti della Magistratura e della Pubblica Amministrazione, e tutti partecipavano a titolo personale.

Il Gruppo nominò al suo interno i Relatori per ciascun capitolo dei Principi, chiedendo loro di presentare di volta in volta il relativo progetto accompagnato da un commento. I singoli progetti vennero poi discussi dal Gruppo nel suo insieme e inviati per osservazioni ad un'ampia cerchia di esperti, ivi compresi i numerosi corrispondenti dell'Istituto sparsi in tutto il mondo. Inoltre, il Consiglio di Direzione diede il suo parere sulle scelte di fondo, specialmente nei casi in cui il Gruppo aveva difficoltà a raggiungere un accordo. Il necessario lavoro

Introduzione

editoriale venne affidato ad un apposito Comitato di Redazione, assistito dal Segretariato.

In prevalenza i Principi riflettono concetti accolti in molti, se non in tutti i sistemi giuridici. Peraltro, siccome i Principi si propongono di offrire un sistema di regole specificamente concepite in funzione delle esigenze dei contratti commerciali internazionali, essi adottano anche soluzioni che, pur se non ancora generalmente accettate, possono considerarsi preferibili rispetto alle suddette esigenze.

L'obiettivo dei Principi UNIDROIT è di costituire un equilibrato corpo di regole destinate ad essere usate in tutto il mondo indipendentemente dalle specifiche tradizioni giuridiche e condizioni economiche e politiche dei paesi in cui vengono applicate. Questo obiettivo traspare sia nella loro presentazione formale che nelle scelte di fondo sulle quali si basano.

Quanto alla presentazione formale, i Principi UNIDROIT cercano di evitare l'uso di una terminologia peculiare a qualsiasi sistema giuridico determinato. Il carattere internazionale dei Principi viene inoltre sottolineato dal fatto che i commenti che accompagnano le singole disposizioni si astengono sistematicamente dal fare riferimento a diritti nazionali per spiegare l'origine e la *ratio* della soluzione di volta in volta accolta. Solo quando la regola sia stata ripresa più o meno letteralmente dalla universalmente adottata Convenzione delle Nazioni Unite sui contratti di vendita internazionale di beni mobili (CISG), viene fatta esplicita menzione di tale fonte.

Con riguardo alla sostanza, i Principi UNIDROIT appaiono sufficientemente flessibili per potersi adattare ai continui mutamenti portati dai rapidi sviluppi tecnologici ed economici che si verificano nella prassi commerciale internazionale. Al tempo stesso i Principi cercano di assicurare la correttezza nelle relazioni commerciali internazionali statuendo espressamente il dovere delle parti di agire secondo buona fede ed imponendo, in una serie di casi specifici, canoni di comportamento ragionevole.

Ove i Principi UNIDROIT trattano questioni regolate anche dalla CISG, essi seguono naturalmente le soluzioni adottate in quest'ultima, con quegli adattamenti che sono stati considerati appropriati in relazione alla particolare natura ed all'ambito di applicazione dei Principi stessi (*).

Nel mettere i Principi UNIDROIT a disposizione della comunità giuridica e professionale internazionale, il Consiglio di Direzione è pienamente, consapevole del fatto che gli stessi, non comportando l'avallo dei Governi e rappresentando uno strumento di per sé non vincolante, troveranno applicazione grazie alla loro forza persuasiva.

(*) Vedi in particolare gli articoli 1.8, 1.9 e 2.2 in combinazione con 5.7 e 7.2.2.

Principi UNIDROIT

Vi sono numerosi modi in cui i Principi UNIDROIT possono essere utilizzati in pratica, i più importanti dei quali sono evidenziati nel Preambolo.

Il Consiglio di Direzione confida che coloro ai quali i Principi UNIDROIT sono rivolti sapranno apprezzare il loro valore intrinseco e trarranno pieno vantaggio dal loro uso.

IL CONSIGLIO DI DIREZIONE DELL'UNIDROIT

Roma, maggio 1994

IL CONSIGLIO DI DIREZIONE DELL'UNIDROIT
(1994-1998)

Riccardo Monaco	Presidente dell'UNIDROIT
Ömer I. AKIPEK	Turchia
Antonio BOGGIANO	Argentina
Isabel de MAGALHÃES COLLAÇO	Portogallo
Charles R. M. DLAMINI	Sud Africa
E. Allan FARNSWORTH	Stati Uniti d'America
Luigi FERRARI BRAVO	Italia
Royston M. GOODE	Regno Unito
Yasuo HAMASAKI	Giappone
Arthur S. HARTKAMP	Paesi Bassi
Tsvetana KAMENOVA	Bulgaria
Roland LOEWE	Austria
LYOU Byung-Hwa	Repubblica di Corea
Ferenc MÁDL	Ungheria
Vicente MAROTTA RANGEL	Brasile
Jörg PIRRUNG	Germania
Jean-Pierre PLANTARD	Francia
Jacques PUTZEYS	Belgio
Alan D. ROSE	Australia
Jorge SÁNCHEZ CORDERO DAVILA	Messico
Biswanath B. SEN	India
Leif SEVÓN	Finlandia
Anne-Marie TRAHAN	Canada
Ioannis VOULGARIS	Grecia
Pierre WIDMER	Svizzera
ZHANG Yuejiao	Repubblica Pop. di Cina

MEMBRI DEL GRUPPO DI LAVORO (1994)

- Michael Joachim BONELL — Professore, Università di Roma I “La Sapienza”; *Chairman del Gruppo di Lavoro; Relatore per il Capitolo 1 (incluso il Preambolo), Capitolo 2 e Capitolo 4*
- Patrick BRAZIL — Avvocato in Canberra; già Segretario dell’Attorney-General’s Department; già membro del Consiglio di Direzione dell’UNIDROIT
- Paul-André CREPEAU — Direttore del Centre de recherche en droit privé et comparé du Québec; Professore, Université McGill Montreal
- Samuel K. DATE-BAH — Professore, University of Accra; Special Adviser (Legal), Commonwealth Secretariat, Londra
- Adolfo DI MAJO — Professore, Università di Roma I “La Sapienza”
- Ulrich DROBNIG — Direttore del Max-Planck-Institut für ausländisches und internationales Privatrecht, Hamburg; *Relatore per il Capitolo 7, Sezione 2 and Co-Relatore per il Capitolo 3*
- E. Allan FARNSWORTH — Professore, Columbia University in the City of New York School of Law; Membro del Consiglio di Direzione dell’UNIDROIT; *Chairman del Comitato Redazione*
- Marcel FONTAINE — Professore, Centre de droit des Obligations, Université Catholique de Louvain, Louvain-la-Neuve; *Relatore per il Capitolo 5 e per il Capitolo 6, Sezione 1 (esclusi gli Articoli da 6.1.14 a 6.1.17)*
- Michael P. FURMSTON — Professore, University of Bristol; *Relatore per il Capitolo 7, Sezione 1 (esclusi gli articoli da 7.1.4 a 7.1.6)*
- Alejandro GARRO — Lecturer at the Columbia University in the City of New York School of Law; già Avvocato in Buenos Aires

Principi UNIDROIT

Arthur S. HARTKAMP — Advocate-General presso la Suprema Corte dei Paesi Bassi; Professore, Università di Utrecht; Membro del Consiglio di Direzione dell'UNIDROIT

Hisakazu HIROSE — Professore, Università di Tokyo, Komaba

HUANG Danhan — Professore, University of International Business and Economics; già Vicedirettore del Department of Treaties and Law, Ministry of Foreign Economic Relations and Trade della Repubblica Popolare di Cina, Pechino

Alexander S. KOMAROV — Presidente della Corte Arbitrale Commerciale Internazionale della Camera di Commercio e Industria della Federazione Russa; Capo del Law Department, All-Russian Academy of Foreign Trade, Mosca

Ole LANDO — Professore, Institute of European Market Law, Copenhagen School of Economics and Business Administration; *Relatore per il Capitolo 7, Sezione 3, Co-Relatore per il Capitolo 3*

Dietrich MASKOW — Avvocato in Berlino; già Direttore dell'Institut für ausländisches Recht und Rechtsvergleichung der DDR; *Relatore per gli articoli da 6.1.14 a 6.1.17 e per il Capitolo 6, Sezione 2*

Denis TALLON — Professore; già Direttore dell'Institut de droit comparé de Paris, Université de droit, d'économie et de sciences sociales (Paris 2); *Relatore per l'articolo 7.1.6 e per il Capitolo 7, Sezione 4*

Ha svolto funzioni di Segretaria del Gruppo di Lavoro Lena PETERS del Segretariato UNIDROIT

Inizialmente il Gruppo di Lavoro comprendeva anche C. Massimo Bianca (Università di Roma I "La Sapienza"); Jerzy Rajski (Università di Varsavia; Co-Relatore per la versione preliminare (dei Capitoli 5 e 6); Tony Wade (The Asser Institute, L'Aia); Wang Zhenpu (Vice Direttore del Department of Treaties and Law at the Ministry of Foreign Economic Relations and Trade della Repubblica Popolare di Cina).

Principi UNIDROIT

ALTRI PARTECIPANTI AL PROGETTO

Hanno inoltre partecipato al progetto: José M. Abascal Zamora (Università Panamericana di Città del Messico); Enrique Aimone Gibson (Università Cattolica di Valparaíso); Joseph 'Bayo Ajala (già Solicitor-General della Federazione di Nigeria e Direttore generale Federal Ministry of Justice); Bernard Audit (Università di Parigi II Panthéon-Assas); Luiz O. Baptista (Presidente del Consiglio dell'Ordine degli Avvocati di San Paolo); Jorge Barrera Graf (Universidad Nacional Autonoma de Mexico); Henry T. Bennett (già Segretario aggiunto dell'Attorney-General's Department, Canberra); Eric E. Bergsten (Pace University; già Segretario della Commissione delle Nazioni Unite per il Diritto del Commercio Internazionale - UNCITRAL); George Berlioz (Avvocato in Parigi); Piero Bernardini (Avvocato in Roma; già Direttore dell'Ufficio Legale dell'Ente Nazionale Idrocarburi - ENI); Richard Buxbaum (Università di California- Berkeley); Franz Bydlinski (Università di Vienna); Amelia Boss (Temple University); Erzej Calus (School of Economics, Varsavia); John W. Carter (Università di Sydney); James Richard Crawford (Università di Cambridge); Ronald C. C. Cuming (Università di Saskatchewan); Giorgio De Nova (Università degli Studi di Milano); Louis Del Duca (Dickinson School of Law); Arturo Diaz Bravo (Avvocato in Città del Messico); Aubrey L. Diamond (Università di Londra); Alfred Duchek (Generalanwalt presso il Ministero Federale della Giustizia dell'Austria); Fritz Enderlein (Avvocato in Berlino; già Direttore dell'Institut für ausländisches Recht und Rechtsvergleichung in Potsdam-Babelsberg); John Goldring (Università di Wollongong); Janles Gordley (Università di California - Berkeley); Anita Hill (Università dell'Oklahoma); Fernando Hinestrosa (Università di Bogotà); Kurt Grönfors (Università di Goteborg); Lars Hjernner (Università di Stoccolma); Richard Hyland (Rutgers University at Camden), *Relatore per l'articolo 7.1.4*; Rafael Illescas Ortiz (Università Carlos III di Madrid); Philippe Kahn (Direttore del Centre de recherche sur le droit des marchés et des investissements internationaux, Digione); Koh Kheng-Lian (Università di Singapore); Lodvik Kopac (Avvocato in Praga; già Vice Direttore del Ministero Federale del Commercio Estero della Cecoslovacchia); Ernest Krings (Avvocato Generale presso la Corte Suprema del Belgio); Pierre Lalive (Università di Ginevra); Hans Leser (Università di Marburg); Bernardino Libonati (Università di Roma I "La Sapienza"); Giovanni Longo (Segretario-Generale della Corte di Cassazione); Kéba Mbaye (già Vice Presidente della Corte Internazionale di Giustizia); Luis Moisset de Espanés (Università di Córdoba); José C. Moreira Alves (già Presidente

Principi UNIDROIT

della Corte Suprema del Brasile); Barry Nicholas (Università di Oxford); Tinuade Oyekunle (Avvocato in Lagos; già Direttore della International and Comparative Law Division, Ministero Federale della Giustizia della Nigeria); Grace Orleans (Acting Solicitor-General, Ghana); Alfred E. von Overbeck (Università di Friburgo); Luiz G. Paes de Barros Leães (Università di San Paolo); Gonzalo Parra Aranguren (Università di Caracas); Michel Pelichet (Vice Segretario-Generale della Conferenza dell’Aia sul Diritto Internazionale Privato); Pietro Perlingieri (Università di Napoli); Allan Philip (Presidente del Comité Maritime International); László Réczei (Università di Budapest; già Ambasciatore); Pietro Rescigno (Università di Roma I “La Sapienza”); Julio C. Rivera (Università di Buenos Aires); Walter Rolland (Università di Halle; già Ministerialdirektor del Ministero Federale della Giustizia di Germania); Eero Routamo (Università di Helsinki); Arthur Rosett (Università di California, Los Angeles); Rodolfo Sacco (Università di Torino); Claude Samson (Università di Lavai); Benito Sansò (Università di Caracas); David Sassoon (Avvocato in Tel Aviv); Jean-Georges Sauveplanne (Università di Utrecht); Giorgio Schiavoni (Vice Presidente della Camera Arbitrale Nazionale e Internazionale di Milano); Sandro Schipani (Università di Roma II “Tor Vergata”); Peter Schlechtriern (Università di Friburgo); Kurt Siehr (Università di Zurigo); Nagendra Singh (già Presidente della Corte Internazionale di Giustizia); José Luis Siqueiros (Professore; Avvocato in Città del Messico); Sir Thomas Smith (Università di Edinburgo); T. Bradbrooke Smith (già Assistant Deputy Attorney General, Department of Justice, Ottawa); Kazuaki Sono (Università Hokkaido di Sapporo; già Segretario della Commissione delle Nazioni Unite per il Diritto del Commercio Internazionale - UNCITRAL; già Legal Consultant della Banca Mondiale); Giuseppe Sperduti (Università di Roma I “La Sapienza”); Sompong Sucharitkul (già Ambasciatore e già membro della Commissione per il Diritto Internazionale); Guido Tedeschi (Hebrew University, Gerusalemme); Evelio Verdera y Tuells (Università di Madrid “La Complutense”); Hernany Veytia Palomino (Università Panamericana di Città del Messico); Jelena Vilus (Università di Belgrado); Michael Will (Università di Ginevra); Peter Winship (Southern Methodist University, Dallas).

INDICE

<i>Prefazione</i>	v
Introduzione	vii
Il Consiglio di Direzione dell'UNIDROIT	ix
Gruppo di Lavoro	x
<i>Prefazione all'edizione del 1994</i>	xiii
Introduzione all'edizione del 1994	xiv
Il Consiglio di Direzione dell'UNIDROIT (1994-1998)	xvii
Membri del Gruppo di Lavoro (1994)	xviii
Altri partecipanti al progetto	xx
PREAMBOLO (<i>Finalità dei Principi</i>)	1
CAPITOLO 1: DISPOSIZIONI GENERALI	
Articolo 1.1 (<i>Libertà contrattuale</i>)	8
Articolo 1.2 (<i>Libertà di forma</i>)	9
Articolo 1.3 (<i>Carattere vincolante del contratto</i>)	10
Articolo 1.4 (<i>Norme imperative</i>)	12
Articolo 1.5 (<i>Esclusioni o modificazioni effettuate dalle parti</i>)	13
Articolo 1.6 (<i>Interpretazione ed integrazione dei Principi</i>)	15
Articolo 1.7 (<i>Buona fede</i>)	18
Articolo 1.8 (<i>Venire contra factum proprium</i>)	21
Articolo 1.9 (<i>Usi e pratiche</i>)	25
Articolo 1.10 (<i>Avvisi</i>)	28
Articolo 1.11 (<i>Definizioni</i>)	31
Articolo 1.12 (<i>Computo dei termini fissati dalle parti</i>)	33
CAPITOLO 2: FORMAZIONE E RAPPRESENTANZA	
Sezione 1: Formazione	
Articolo 2.1.1 (<i>Modo di formazione</i>)	35
Articolo 2.1.2 (<i>Definizione dell'offerta</i>)	36
Articolo 2.1.3 (<i>Ritiro dell'offerta</i>)	39
Articolo 2.1.4 (<i>Revoca dell'offerta</i>)	40
Articolo 2.1.5 (<i>Rifiuto dell'offerta</i>)	43
Articolo 2.1.6 (<i>Accettazione</i>)	44
Articolo 2.1.7 (<i>Termine per l'accettazione</i>)	47
Articolo 2.1.8 (<i>Accettazione entro un termine stabilito</i>)	49
Articolo 2.1.9 (<i>Accettazione tardiva. Ritardo nella trasmissione</i>)	49
Articolo 2.1.10 (<i>Ritiro dell'accettazione</i>)	51
Articolo 2.1.11 (<i>Accettazione non conforme all'offerta</i>)	52
Articolo 2.1.12 (<i>Lettere di conferma</i>)	54
	xxiii

Principi UNIDROIT

Articolo 2.1.13	<i>(Conclusioni del contratto subordinata all'accordo su questioni specifiche o all'adozione di una forma particolare)</i>	56
Articolo 2.1.14	<i>(Contratto con clausole intenzionalmente lasciate in bianco)</i>	59
Articolo 2.1.15	<i>(Trattative in mala fede)</i>	61
Articolo 2.1.16	<i>(Obbligo di riservatezza)</i>	64
Articolo 2.1.17	<i>(Clausole di completezza del documento)</i>	66
Articolo 2.1.18	<i>(Modificazione del contratto in una forma particolare)</i>	67
Articolo 2.1.19	<i>(Uso di clausole standard)</i>	69
Articolo 2.1.20	<i>(Clausole a sorpresa)</i>	71
Articolo 2.1.21	<i>(Conflitto tra clausole standard e altre disposizioni)</i>	74
Articolo 2.1.22	<i>(Conflitto tra clausole standard)</i>	75

Sezione 2: Rappresentanza

Articolo 2.2.1	<i>(Ambito di applicazione della Sezione)</i>	78
Articolo 2.2.2	<i>(Conferimento e ambito della procura)</i>	81
Articolo 2.2.3	<i>(Rappresentanza palese)</i>	82
Articolo 2.2.4	<i>(Rappresentanza non palese)</i>	85
Articolo 2.2.5	<i>(Rappresentanza senza poteri)</i>	87
Articolo 2.2.6	<i>(Responsabilità del rappresentante senza poteri)</i>	89
Articolo 2.2.7	<i>(Conflitto di interessi)</i>	90
Articolo 2.2.8	<i>(Sostituto del rappresentante)</i>	93
Articolo 2.2.9	<i>(Ratifica)</i>	95
Articolo 2.2.10	<i>(Estinzione della procura)</i>	97

CAPITOLO 3: VALIDITÀ

Articolo 3.1	<i>(Materie non regolate)</i>	100
Articolo 3.2	<i>(Validità del semplice accordo)</i>	100
Articolo 3.3	<i>(Impossibilità originaria)</i>	102
Articolo 3.4	<i>(Definizione di errore)</i>	104
Articolo 3.5	<i>(Errore rilevante)</i>	105
Articolo 3.6	<i>(Errore nell'espressione o nella trasmissione)</i>	108
Articolo 3.7	<i>(Rimedi per l'inadempimento)</i>	110
Articolo 3.8	<i>(Dolo)</i>	111
Articolo 3.9	<i>(Violenza)</i>	112
Articolo 3.10	<i>(Eccessivo squilibrio)</i>	113
Articolo 3.11	<i>(Terzi)</i>	116
Articolo 3.12	<i>(Convalida)</i>	118
Articolo 3.13	<i>(Perdita del diritto all'annullamento)</i>	118
Articolo 3.14	<i>(Avviso di annullamento)</i>	120
Articolo 3.15	<i>(Decadenza)</i>	121
Articolo 3.16	<i>(Annullamento parziale)</i>	122
Articolo 3.17	<i>(Effetto retroattivo dell'annullamento)</i>	123
Articolo 3.18	<i>(Risarcimento dei danni)</i>	124

Indice

Articolo 3.19	<i>(Carattere inderogabile delle disposizioni)</i>	125
Articolo 3.20	<i>(Dichiarazioni unilaterali)</i>	125

CAPITOLO 4: INTERPRETAZIONE

Articolo 4.1	<i>(Intenzione delle parti)</i>	127
Articolo 4.2	<i>(Interpretazione delle dichiarazioni o di altro comportamento)</i>	128
Articolo 4.3	<i>(Circostanze rilevanti)</i>	130
Articolo 4.4	<i>(Interpretazione complessiva del contratto)</i>	132
Articolo 4.5	<i>(Conservazione delle clausole)</i>	133
Articolo 4.6	<i>(Interpretazione contro l'autore della clausola)</i>	134
Articolo 4.7	<i>(Discrepanze linguistiche)</i>	135
Articolo 4.8	<i>(Inserzione di clausole mancanti)</i>	136

CAPITOLO 5: CONTENUTO E CONTRATTO A FAVORE DI TERZI

Sezione 1: Contenuto

Articolo 5.1.1	<i>(Obbligazioni espresse e implicite)</i>	139
Articolo 5.1.2	<i>(Obbligazioni implicite)</i>	140
Articolo 5.1.3	<i>(Cooperazione tra le parti)</i>	141
Articolo 5.1.4	<i>(Obbligazioni di risultato. Obbligazioni di mezzi)</i>	142
Articolo 5.1.5	<i>(Determinazione del tipo di obbligazione)</i>	144
Articolo 5.1.6	<i>(Determinazione della qualità della prestazione)</i>	146
Articolo 5.1.7	<i>(Determinazione del prezzo)</i>	148
Articolo 5.1.8	<i>(Contratto a tempo indeterminato)</i>	151
Articolo 5.1.9	<i>(Remissione consensuale del debito)</i>	152

Sezione 2: Contratto a favore di terzi

Articolo 5.2.1	<i>(Contratto a favore di terzo)</i>	154
Articolo 5.2.2	<i>(Identificabilità del beneficiario)</i>	156
Articolo 5.2.3	<i>(Clausole di esclusione e limitazione)</i>	157
Articolo 5.2.4	<i>(Eccezioni)</i>	158
Articolo 5.2.5	<i>(Revoca)</i>	159
Articolo 5.2.6	<i>(Rinuncia)</i>	160

CAPITOLO 6: ADEMPIMENTO

Sezione 1: Adempimento in generale

Articolo 6.1.1	<i>(Tempo dell'adempimento)</i>	161
Articolo 6.1.2	<i>(Adempimento in una o più soluzioni)</i>	162
Articolo 6.1.3	<i>(Adempimento parziale)</i>	163
Articolo 6.1.4	<i>(Ordine delle prestazioni)</i>	166
Articolo 6.1.5	<i>(Adempimento prima del termine)</i>	168

Principi UNIDROIT

Articolo 6.1.6	<i>(Luogo dell'adempimento)</i>	171
Articolo 6.1.7	<i>(Pagamento mediante assegno o altro mezzo di pagamento)</i>	174
Articolo 6.1.8	<i>(Pagamento mediante trasferimento di fondi)</i>	175
Articolo 6.1.9	<i>(Moneta di pagamento)</i>	177
Articolo 6.1.10	<i>(Moneta non determinata)</i>	181
Articolo 6.1.11	<i>(Spese dell'adempimento)</i>	181
Articolo 6.1.12	<i>(Imputazione dei pagamenti)</i>	182
Articolo 6.1.13	<i>(Imputazione delle obbligazioni non pecuniarie)</i>	184
Articolo 6.1.14	<i>(Richiesta di autorizzazione pubblica)</i>	184
Articolo 6.1.15	<i>(Procedura di richiesta dell'autorizzazione)</i>	190
Articolo 6.1.16	<i>(Autorizzazione né concessa né rifiutata)</i>	193
Articolo 6.1.17	<i>(Rifiuto dell'autorizzazione)</i>	195

Sezione 2: Hardship

Articolo 6.2.1	<i>(Obbligatorietà del contratto)</i>	198
Articolo 6.2.2	<i>(Definizione di hardship)</i>	199
Articolo 6.2.3	<i>(Effetti dell'hardship)</i>	204

CAPITOLO 7: INADEMPIMENTO

Sezione 1: Inadempimento in generale

Articolo 7.1.1	<i>(Definizione di inadempimento)</i>	210
Articolo 7.1.2	<i>(Interferenza della controparte)</i>	211
Articolo 7.1.3	<i>(Eccezione di inadempimento)</i>	213
Articolo 7.1.4	<i>(Correzione ad opera della parte inadempiente)</i>	214
Articolo 7.1.5	<i>(Termine supplementare per l'adempimento)</i>	218
Articolo 7.1.6	<i>(Clausole di esonero da responsabilità)</i>	221
Articolo 7.1.7	<i>(Forza maggiore)</i>	224

Sezione 2: Diritto all'adempimento

Articolo 7.2.1	<i>(Adempimento delle obbligazioni pecuniarie)</i>	228
Articolo 7.2.2	<i>(Adempimento delle obbligazioni non pecuniarie)</i>	228
Articolo 7.2.3	<i>(Riparazione e sostituzione dell'adempimento inesatto)</i>	233
Articolo 7.2.4	<i>(Penale giudiziale)</i>	234
Articolo 7.2.5	<i>(Ricorso a rimedi alternativi)</i>	237

Sezione 3: Risoluzione

Articolo 7.3.1	<i>(Diritto alla risoluzione del contratto)</i>	239
Articolo 7.3.2	<i>(Avviso della risoluzione)</i>	243
Articolo 7.3.3	<i>(Inadempimento anticipato)</i>	244
Articolo 7.3.4	<i>(Garanzia adeguata dell'adempimento)</i>	245
Articolo 7.3.5	<i>(Effetti generali della risoluzione)</i>	246
Articolo 7.3.6	<i>(Restituzione)</i>	248

Indice

Sezione 4: Risarcimento del danno

Articolo 7.4.1	<i>(Diritto al risarcimento del danno)</i>	252
Articolo 7.4.2	<i>(Risarcimento integrale)</i>	253
Articolo 7.4.3	<i>(Certezza del danno)</i>	256
Articolo 7.4.4	<i>(Prevedibilità del danno)</i>	258
Articolo 7.4.5	<i>(Prova del danno in caso di contratto sostitutivo)</i>	260
Articolo 7.4.6	<i>(Prova del danno con riferimento al prezzo corrente)</i>	261
Articolo 7.4.7	<i>(Danno imputabile in parte al danneggiato)</i>	262
Articolo 7.4.8	<i>(Mitigazione del danno)</i>	265
Articolo 7.4.9	<i>(Interessi per il mancato pagamento di una somma di denaro)</i>	266
Articolo 7.4.10	<i>(Interessi sulla somma del risarcimento)</i>	269
Articolo 7.4.11	<i>(Modalità del risarcimento in denaro)</i>	270
Articolo 7.4.12	<i>(Moneta da utilizzarsi nella determinazione del risarcimento)</i>	271
Articolo 7.4.13	<i>(Indennità per inadempimento stabilita dal contratto)</i>	272

CAPITOLO 8: COMPENSAZIONE

Articolo 8.1	<i>(Presupposti della compensazione)</i>	275
Articolo 8.2	<i>(Compensazione di debiti in moneta diversa)</i>	282
Articolo 8.3	<i>(Avviso di compensazione)</i>	283
Articolo 8.4	<i>(Contenuto dell'avviso)</i>	283
Articolo 8.5	<i>(Effetti della compensazione)</i>	285

CAPITOLO 9: CESSIONE DEI CREDITI, TRASFERIMENTO DELLE OBBLIGAZIONI, CESSIONE DEI CONTRATTI

Sezione 1: Cessione dei crediti

Articolo 9.1.1	<i>(Definizioni)</i>	288
Articolo 9.1.2	<i>(Esclusioni)</i>	290
Articolo 9.1.3	<i>(Cedibilità dei crediti non pecuniari)</i>	291
Articolo 9.1.4	<i>(Cessione parziale)</i>	292
Articolo 9.1.5	<i>(Crediti futuri)</i>	294
Articolo 9.1.6	<i>(Cessione in massa dei crediti)</i>	295
Articolo 9.1.7	<i>(Sufficienza dell'accordo tra cedente e cessionario)</i>	296
Articolo 9.1.8	<i>(Spese aggiuntive sostenute dal debitore ceduto)</i>	298
Articolo 9.1.9	<i>(Limiti convenzionali al diritto di cessione)</i>	299
Articolo 9.1.10	<i>(Avviso al debitore ceduto)</i>	301
Articolo 9.1.11	<i>(Cessioni successive)</i>	304
Articolo 9.1.12	<i>(Prova idonea della cessione)</i>	305
Articolo 9.1.13	<i>(Eccezioni e compensazione)</i>	306
Articolo 9.1.14	<i>(Diritti accessori al credito ceduto)</i>	308
Articolo 9.1.15	<i>(Obblighi di garanzia del cedente)</i>	309

Principi UNIDROIT

Sezione 2:	Trasferimento delle obbligazioni	
Articolo 9.2.1	<i>(Modalità di trasferimento)</i>	314
Articolo 9.2.2	<i>(Esclusione)</i>	316
Articolo 9.2.3	<i>(Necessità del consenso del creditore al trasferimento)</i>	317
Articolo 9.2.4	<i>(Consenso preventivo del creditore)</i>	318
Articolo 9.2.5	<i>(Liberazione del debitore originario)</i>	319
Articolo 9.2.6	<i>(Adempimento di un terzo)</i>	322
Articolo 9.2.7	<i>(Eccezioni e compensazione)</i>	323
Articolo 9.2.8	<i>(Diritti accessori all'obbligazione trasferita)</i>	325
Sezione 3:	Cessione dei contratti	
Articolo 9.3.1	<i>(Definizioni)</i>	328
Articolo 9.3.2	<i>(Esclusione)</i>	328
Articolo 9.3.3	<i>(Necessità del consenso del terzo)</i>	329
Articolo 9.3.4	<i>(Consenso preventivo del terzo)</i>	330
Articolo 9.3.5	<i>(Liberazione del cedente)</i>	331
Articolo 9.3.6	<i>(Eccezioni e compensazione)</i>	334
Articolo 9.3.7	<i>(Diritti accessori trasferiti con il contratto)</i>	335
CAPITOLO 10: PRESCRIZIONE		
Articolo 10.1	<i>(Ambito di applicazione del Capitolo)</i>	337
Articolo 10.2	<i>(Termini di prescrizione)</i>	339
Articolo 10.3	<i>(Modifica dei termini di prescrizione ad opera delle parti)</i>	345
Articolo 10.4	<i>(Nuovo termine di prescrizione per effetto di riconoscimento)</i>	347
Articolo 10.5	<i>(Sospensione in caso di procedimenti giudiziari)</i>	350
Articolo 10.6	<i>(Sospensione per effetto di procedimenti arbitrali)</i>	352
Articolo 10.7	<i>(Risoluzione alternativa della controversia)</i>	354
Articolo 10.8	<i>(Sospensione per caso di forza maggiore, morte o incapacità)</i>	355
Articolo 10.9	<i>(Effetti della prescrizione)</i>	358
Articolo 10.10	<i>(Diritto alla compensazione)</i>	359
Articolo 10.11	<i>(Restituzione)</i>	360
Appendice	Testo degli articoli dei Principi dei Contratti Commerciali Internazionali	363
Indice		399

PRINCIPI UNIDROIT 2004

PREAMBOLO

(Finalità dei Principi)

I presenti Principi enunciano regole generali in materia di contratti commerciali internazionali.

I Principi si applicano quando le parti hanno convenuto che il loro contratto sia da essi disciplinato. (*)

I Principi possono applicarsi quando le parti abbiano convenuto che il loro contratto sia regolato dai “principi generali del diritto”, dalla “lex mercatoria” o simili.

I Principi possono applicarsi quando le parti non hanno scelto il diritto applicabile al loro contratto.

I Principi possono essere utilizzati per l'interpretazione o l'integrazione degli strumenti di diritto internazionale uniforme.

I Principi possono essere utilizzati per l'interpretazione e l'integrazione del diritto nazionale applicabile.

I Principi possono servire come modello per i legislatori nazionali ed internazionali.

(*) Le parti che intendono convenire che il loro contratto sia regolato dai Principi possono usare la seguente clausola, con l'aggiunta di eventuali eccezioni o modificazioni:

“Il presente contratto è regolato dai Principi UNIDROIT (2004) [ad eccezione degli articoli....]”.

Se le parti intendono convenire in aggiunta l'applicazione di un determinato diritto nazionale possono usare la seguente formulazione:

“Il presente contratto è regolato dai Principi UNIDROIT (2004), integrati ove necessario dal diritto [dello Stato X]”.

Principi UNIDROIT

COMMENTO

I Principi stabiliscono regole generali concepite specificamente in funzione dei “contratti commerciali internazionali”.

1. Contratti “internazionali”

Il carattere di internazionalità di un contratto può essere definito in molti modi diversi. Le soluzioni adottate, sia a livello nazionale che internazionale, vanno dal riferimento alla sede d'affari o alla residenza abituale delle parti in Stati diversi, all'adozione di criteri più generali come la circostanza che il contratto presenti “collegamenti significativi con più Stati”, “comporti una scelta circa il diritto applicabile”, ovvero “interessi il commercio internazionale”.

I Principi non adottano specificamente alcuno di questi criteri. Va inteso, comunque, che alla nozione di internazionalità del contratto vada data l'interpretazione più ampia possibile, così da escluderne, in ultima analisi, soltanto quelle situazioni di fatto nelle quali non sia presente alcun elemento di internazionalità e cioè ove tutti gli elementi rilevanti del contratto considerato siano collegati con un solo Paese.

2. Contratti “commerciali”

La limitazione dell'oggetto ai contratti “commerciali” non vuole, in alcun modo, far rivivere la distinzione tradizionalmente presente in alcuni sistemi giuridici tra soggetti e/o atti giuridici “civili” e “commerciali”: non si intende, cioè, far dipendere la applicabilità dei Principi dalla circostanza se le parti abbiano o meno lo status formale di “commercianti” (*commerçants, Kaufleute*) e/o l'atto sia di natura commerciale. L'idea è piuttosto quella di escludere dall'ambito di applicazione dei Principi i c.d. contratti con i consumatori, che sono oggi sempre più frequentemente oggetto di normativa speciale, per lo più a carattere inderogabile, volta alla protezione del consumatore, inteso come il soggetto che stipula il contratto al di fuori dell'espletamento di una propria attività professionale.

I criteri adottati a livello nazionale ed internazionale per definire i “contratti con i consumatori” sono notoriamente vari. I Principi non forniscono alcuna definizione esplicita ma si basano sull'assunto che il concetto di contratto “commerciale” debba essere inteso nel senso più ampio possibile, così da includervi non soltanto i contratti di commercio per la fornitura o lo scambio di beni o servizi, ma anche

Preambolo

altri tipi contrattuali come quelli di investimento e/o concessione, di prestazioni professionali, etc.

3. Principi ed i contratti interni tra soggetti privati

Nonostante i Principi siano formulati in funzione dei contratti commerciali internazionali, nulla osta che soggetti privati si accordino per applicare i Principi ad un contratto puramente nazionale. Tale contratto sarebbe comunque soggetto alle norme inderogabili del rispettivo diritto nazionale interno.

4. I Principi come legge regolatrice del contratto

a. *Per espressa scelta delle parti*

Poiché i Principi rappresentano un sistema di principi e regole di diritto contrattuale comuni ai sistemi giuridici nazionali esistenti e/o corrispondenti alle particolari esigenze dei rapporti commerciali internazionali, può risultare conveniente per le parti sceglierli espressamente come legge regolatrice del loro contratto. All'uopo le parti possono rinviare ai Principi a titolo esclusivo oppure unitamente ad un determinato diritto nazionale per la disciplina delle questioni non regolate dai Principi.

Tuttavia le parti che intendano scegliere i Principi quale legge regolatrice del loro contratto farebbero bene a combinare tale scelta con la stipula di una clausola compromissoria.

La ragione di tale cautela sta nel fatto che la libertà di scelta delle parti nel designare la legge regolatrice del contratto è tradizionalmente limitata alle leggi nazionali. Pertanto, il riferimento delle parti ai Principi verrà, prevedibilmente, considerato come mero accordo volto ad incorporare gli stessi nel contratto, mentre la legge regolatrice dello stesso resterà da determinarsi sulla base delle norme di diritto internazionale privato applicabili. Di conseguenza i Principi avranno valore vincolante per le parti soltanto nei limiti in cui non interferiscano con l'applicazione di norme inderogabili della legge nazionale regolatrice del contratto. Vedi Commento 2 all'articolo 1.4.

La situazione è diversa in presenza di un accordo delle parti di sottoporre le eventuali controversie derivanti dal contratto ad arbitrato. Gli arbitri non sono necessariamente vincolati ad un particolare diritto nazionale. Questo è ovvio nei casi in cui essi siano autorizzati dalle parti ad agire come *amiable compositeurs* ovvero *ex aequo et bono*. Ma anche in mancanza di clausole di questo tipo si va affermando la

Principi UNIDROIT

tendenza a consentire alle parti la scelta di “regole di diritto” diverse da quelle di origine nazionale da prendersi come base per il giudizio arbitrale. Si veda in particolare l’articolo 28(1) della *Legge modello UNCITRAL sull’arbitrato commerciale internazionale* del 1985; si veda inoltre l’articolo 42(1) della *Convenzione sulla risoluzione delle controversie in materia di investimenti tra Stati e soggetti di Stati diversi* del 1965 (Convenzione ICSID).

Secondo tale tendenza, le parti sarebbero libere di scegliere i Principi come le “regole di diritto” in base alle quali gli arbitri dovrebbero decidere la controversia, con il risultato che i Principi si applicherebbero escludendo qualsiasi diritto nazionale particolare, con l’unica eccezione delle norme di diritto nazionale c.d. di applicazione necessaria, che pretendano, cioè, di trovare applicazione quale che sia la legge regolatrice del contratto. Vedi Commento 3 all’articolo 1.4.

Nelle controversie che rientrano nell’ambito della Convenzione ICSID, i Principi potrebbero addirittura trovare applicazione escludendo qualsiasi norma di diritto nazionale.

b. I Principi applicati quale espressione dei “principi generali del diritto”, della “lex mercatoria” o simili

Le parti di contratti commerciali internazionali che non riescano ad accordarsi sulla scelta del diritto nazionale da applicarsi al contratto, talvolta stabiliscono che esso sia governato dai “principi generali del diritto”, dagli “usi del commercio internazionale”, dalla *lex mercatoria*, etc.

Tale riferimento da parte dei contraenti a non meglio identificati principi e norme di carattere sovranazionale o transnazionale viene criticato tra l’altro, a causa della estrema indeterminatezza di tali concetti. Al fine di evitare, o almeno di ridurre considerevolmente, l’incertezza che accompagna l’uso di tali vaghi concetti quando si tratti di determinarne i contenuti, può essere conveniente fare ricorso ad un corpo sistematico di norme ben definite come i Principi.

c. I Principi applicati in assenza di una scelta del diritto applicabile ad opera delle parti

I Principi possono comunque essere applicati anche se il contratto nulla dice circa il diritto applicabile. Se le parti non hanno scelto la legge regolatrice del loro contratto, questa deve essere determinata sulla base delle norme di diritto internazionale privato di volta in volta applicabili. Nel contesto di un arbitrato commerciale internazionale

Preambolo

queste norme possono essere molto flessibili e permettere al tribunale arbitrale di basare la sua decisione sulle “regole di diritto che considera appropriate nel caso di specie” (vedi ad es. l’articolo 17(1) del Regolamento di arbitrato della Camera di Commercio Internazionale del 1998; articolo 24(1) del Regolamento di arbitrato della Camera dell’Istituto Arbitrale della Camera di Commercio di Stoccolma). Normalmente il tribunale arbitrale applicherà quale legge regolatrice del contratto un determinato diritto nazionale, ma eccezionalmente può anche fare ricorso a regole anazionali o sovranazionali come i Principi. Ciò può accadere qualora risulti dalle circostanze del caso che le parti intendevano escludere l’applicazione di qualsiasi diritto nazionale (ad es. quando una delle parti è uno Stato o un organismo governativo e ognuna delle parti ha chiaramente fatto capire che non avrebbe mai accettato l’applicazione del diritto nazionale dell’altra parte o il diritto di uno Stato terzo), oppure se il contratto presenta dei punti di collegamento con una serie di Stati, nessuno dei quali è peraltro così preponderante da giustificare l’applicazione di un solo diritto nazionale ad esclusione di tutti gli altri.

5. I Principi come strumento di interpretazione ed integrazione di convenzioni di diritto internazionale uniforme

Le convenzioni di diritto internazionale uniforme, non diversamente da un qualsiasi altro testo legislativo, possono dar luogo a dubbi interpretativi o presentare vere e proprie lacune.

Tradizionalmente per l’interpretazione e l’integrazione dei singoli strumenti di diritto uniforme si è fatto ricorso ai principi e criteri di diritto interno, sia che si tratti della *lex fori* ovvero del diritto che, secondo le norme di diritto internazionale privato, sarebbe applicabile in mancanza del diritto uniforme.

Oggi, sia i giudici ordinari che gli arbitri, tendono sempre più ad abbandonare un siffatto approccio “conflittuale” cercando invece di interpretare ed integrare gli strumenti di diritto uniforme con riferimento a principi autonomi ed uniformi a livello internazionale. Questo orientamento, espressamente sanzionato nelle convenzioni più recenti (cfr. ad es. l’articolo 7 della *Convenzione delle Nazioni Unite sui contratti di vendita internazionale di beni mobili* (CISG) del 1980), si fonda sul presupposto che il diritto uniforme, anche dopo la sua incorporazione nei vari sistemi giuridici nazionali, diviene solo formalmente parte integrante di questi ultimi, mentre dal punto di vista

Principi UNIDROIT

sostanziale non perde il suo carattere originario di corpo normativo sviluppatosi autonomamente a livello internazionale, destinato ad un'applicazione uniforme nel mondo.

Sinora è stato compito dei giudici e degli arbitri stessi ricercare, in ogni singolo caso, tali principi e criteri autonomi di interpretazione ed integrazione degli strumenti normativi internazionali, basandosi su indagini comparative circa le soluzioni adottate nei diversi sistemi giuridici nazionali. I Principi potrebbero facilitare notevolmente il loro compito sotto questo profilo.

6. I Principi come strumento di interpretazione ed integrazione del diritto nazionale applicabile

I Principi possono essere usati anche per l'interpretazione e l'integrazione dei diritti nazionali. Applicando un determinato diritto nazionale, i giudici e arbitri possono avere dei dubbi circa l'esatta soluzione da adottare alla stregua di questo diritto, vuoi perché con riguardo alla questione da risolvere esso offre più alternative, vuoi perché lo stesso non sembra prevedere alcuna soluzione specifica. Specialmente nei casi in cui la controversia si riferisce ad un contratto commerciale internazionale, potrebbe risultare conveniente rifarsi ai Principi quale fonte di ispirazione. In questo modo il diritto nazionale in questione verrebbe interpretato e integrato in conformità agli standards internazionalmente accettati e/o alle particolari esigenze dei rapporti commerciali transfrontalieri.

7. I Principi come modello per i legislatori nazionali ed internazionali

In ragione della loro qualità intrinseca i Principi potrebbero inoltre fungere da modello per i legislatori nazionali ed internazionali ai fini della elaborazione della legislazione in materia contrattuale in generale o riguardo a figure particolari di contratti.

A livello nazionale, i Principi potrebbero risultare specialmente utili per quei Paesi nei quali manchi una disciplina sufficientemente sviluppata in materia contrattuale e che intendano aggiornare il loro diritto interno, almeno riguardo ai rapporti commerciali con l'estero, adeguandolo agli attuali standard internazionali. Non molto diversa è poi la situazione in quegli Stati che, pur disponendo di un sistema giuridico ben definito, in seguito ai recenti drammatici mutamenti nella loro struttura socio-politica, si trovano nella urgente necessità di

Preambolo

riscrivere la propria legislazione e, in particolare, quella che regola le attività economiche e commerciali.

Sul piano internazionale, i Principi potrebbero diventare un importante punto di riferimento ai fini dell'elaborazione di convenzioni e leggi modello.

Fino ad oggi la terminologia usata per esprimere i medesimi concetti giuridici varia considerevolmente da convenzione a convenzione, con l'evidente rischio di ingenerare equivoci e provocare errate interpretazioni. Tali difformità ed incongruenze potrebbero essere evitate ove la terminologia adottata nei Principi entrasse nell'uso come una sorta di glossario internazionale uniforme.

8. Altri possibili usi dei Principi

L'elencazione delle varie modalità d'uso dei Principi fornita dal Preambolo non è affatto esaustiva.

Così, i Principi possono anche servire come guida nella redazione dei contratti. Più esattamente, i Principi aiutano ad identificare i diversi punti da regolare ed all'uopo forniscono una terminologia giuridica neutrale e ugualmente comprensibile per tutte le parti coinvolte. Naturalmente l'impiego dei Principi a questi fini è ulteriormente agevolato dal fatto che essi sono disponibili in numerose versioni linguistiche.

I Principi possono inoltre essere usati come sostituto del diritto nazionale altrimenti applicabile. Ciò sarà il caso ogniqualvolta dovesse risultare impossibile o comunque estremamente difficile rinvenire la norma applicabile di quel particolare diritto nazionale rispetto ad una specifica questione, vale a dire la relativa indagine comporterebbe sforzi e/o costi assolutamente sproporzionati. Le ragioni di difficoltà del genere risiedono generalmente nella peculiarità delle fonti del diritto del Paese in questione e/o nel costo dell'accedere alle stesse con sufficiente cognizione di causa.

CAPITOLO 1

DISPOSIZIONI GENERALI

ARTICOLO 1.1

(Libertà contrattuale)

Le parti sono libere di concludere un contratto e di determinarne il contenuto.

COMMENTO

1. Libertà di contrattazione come principio fondamentale nel contesto del commercio internazionale

Il principio della libertà contrattuale è di capitale importanza nel contesto del commercio internazionale. Il diritto degli operatori economici di decidere liberamente a chi offrire beni e servizi e da chi esserne riforniti, come pure la possibilità di accordarsi liberamente sulle condizioni dei loro singoli affari, rappresentano i punti cardine di un ordine economico internazionale aperto, competitivo e rivolto al mercato.

2. Settori economici in cui non vi è concorrenza

Esistono naturalmente diverse possibili eccezioni al principio stabilito dall'articolo in esame.

Per quanto concerne la libertà di concludere un contratto con altri soggetti, vi sono settori economici che gli Stati, per ragioni di interesse generale, possono decidere di escludere dalla libera concorrenza. In casi del genere i beni o servizi in questione possono essere richiesti soltanto all'unico fornitore esistente sul mercato, che di solito sarà un soggetto pubblico, il quale, ma non necessariamente, può aver l'obbligo di concludere un contratto con chiunque ne faccia richiesta, nei limiti della disponibilità dei beni o servizi medesimi.

3. Limitazioni all'autonomia delle parti imposte da norme imperative

Quanto alla libertà di determinare il contenuto del contratto, innanzitutto i Principi stessi contengono disposizioni che le parti non possono derogare. Si veda l'articolo 1.5.

In secondo luogo, esistono disposizioni normative emanate dagli Stati, di tipo sia pubblicistico che privatistico, aventi carattere imperativo (ad es. la legislazione *antitrust*, sul controllo dei cambi o sui prezzi dei beni; le norme di legge che stabiliscono particolari regimi di responsabilità o proibiscono condizioni contrattuali manifestamente inique, etc.), le quali possono prevalere sulle norme contenute nei Principi. Si veda l'articolo 1.4.

ARTICOLO 1.2

(Libertà di forma)

Nessuna disposizione di questi Principi richiede che un contratto, dichiarazione o qualunque altro atto sia fatto o provato in una forma particolare. Esso può essere provato con qualsiasi mezzo, inclusi i testimoni.

COMMENTO

1. La regola dell'assenza di particolari requisiti di forma

Il presente articolo afferma il principio per cui la conclusione di un contratto non è soggetta ad alcun requisito di forma. Lo stesso principio si applica anche alla successiva modificazione o risoluzione di un contratto per effetto del mutuo consenso delle parti.

Questo principio - presente in molti sistemi giuridici, anche se non in tutti - appare particolarmente appropriato nell'ambito dei rapporti del commercio internazionale ove, grazie ai moderni mezzi di comunicazione, molte operazioni sono concluse con grande velocità, basandosi su un misto tra conversazioni, fax, contratti cartacei, e-mail e altre comunicazioni via Internet.

La prima frase dell'articolo prende in considerazione il fatto che in base ad alcuni sistemi giuridici i requisiti di forma assumono rilievo *ad substantiam*, mentre in altri essi sono imposti a fini soltanto probatori. Con la seconda frase si vuole invece chiarire che, nella misura in cui

Art. 1.3

Principi UNIDROIT

venga applicato il principio della libertà di forma, questo implica anche l'ammissibilità della prova orale nei procedimenti giudiziari.

2. Dichiarazioni e altri atti unilaterali

Il principio della libertà di forma si applica anche alle dichiarazioni e altri atti unilaterali. Gli esempi più importanti di questi atti sono dichiarazioni negoziali fatte dalle parti nel corso della formazione o esecuzione del contratto (ad esempio: offerta, accettazione di un'offerta, conferma del contratto dalla parte che ha diritto a risolverlo, determinazione del prezzo da una delle parti, etc.), oppure in altri contesti (ad esempio, il conferimento della procura dal rappresentato al rappresentante, la ratifica da parte del rappresentato di un atto compiuto da un rappresentante senza poteri, il riconoscimento del debitore del diritto del creditore prima della scadenza del termine generale di prescrizione, etc.).

3. Eccezioni in base alla legge applicabile

Il principio della libertà di forma può naturalmente cedere di fronte a norme imperative applicabili. Si veda l'articolo 1.4. I diritti nazionali come anche le convenzioni internazionali possono imporre speciali requisiti formali per l'intero contratto o per alcune particolari clausole di questo (ad es. clausole compromissorie; clausole di proroga della giurisdizione).

4. Requisiti formali concordati dalle parti

Inoltre, le parti possono esse stesse concordare una particolare forma per la conclusione, modificazione o risoluzione del loro contratto o per ogni altra dichiarazione che possono fare, o atto unilaterale che possono compiere nel corso della formazione o esecuzione del loro contratto, o in ogni altro contesto. A questo proposito si vedano in particolare gli articoli 2.1.13, 2.1.17 e 2.1.18.

ARTICOLO 1.3

(Carattere vincolante del contratto)

Un contratto validamente concluso è vincolante per le parti. Può essere modificato o risolto soltanto in conformità alle sue clausole o di comune accordo tra le parti o secondo quanto altrimenti previsto da questi Principi.

COMMENTO**1. Il principio *pacta sunt servanda***

Il presente articolo stabilisce un altro fondamentale principio del diritto dei contratti, e cioè *pacta sunt servanda*.

Il carattere vincolante di una pattuizione contrattuale presuppone com'è ovvio che un accordo sia stato effettivamente concluso dalle parti e che l'accordo raggiunto non sia colpito da alcuna causa di invalidità. Le norme che regolano la conclusione delle pattuizioni contrattuali sono stabilite nel Capitolo 2 Sezione 1 dei Principi, mentre le cause di invalidità sono trattate nel Capitolo 3, nonché in singole disposizioni in altri capitoli (si vedano ad esempio gli articoli 7.1.6 e 7.4.13(2)). Ulteriori requisiti per la valida conclusione di un contratto possono rinvenirsi nelle norme imperative applicabili, nazionali o internazionali.

2. Eccezioni

Corollario del principio *pacta sunt servanda* è il principio che un contratto può essere modificato o risolto ogni volta che le parti si accordino in tal senso. La modificazione o la risoluzione non consensuale, al contrario, costituiscono l'eccezione, e possono pertanto ammettersi solo quando esse avvengano conformemente al contratto oppure quando in proposito vi sia un'espressa previsione nei Principi. Si vedano gli articoli 3.10(2), 3.10(3), 3.13, 5.1.8, 6.1.16, 6.2.3, 7.1.7, 7.3.1 e 7.3.3.

3. Effetti verso i terzi

Affermando il principio della forza vincolante del contratto tra le parti, il presente articolo non intende pregiudicare alcun effetto che il contratto può avere nei confronti di terzi in base al diritto applicabile. Così, può darsi che secondo alcuni diritti il venditore abbia l'obbligo contrattuale di proteggere l'incolumità personale ed i beni non solo del compratore, ma anche delle persone che a questi si accompagnano, durante la presenza di costoro negli stabilimenti del venditore.

Analogamente, i Principi non si occupano degli effetti dell'annullamento e della risoluzione di un contratto sui diritti di terzi.

Riguardo ai casi in cui l'accordo delle parti per sua natura sia diretto a produrre effetti nella sfera giuridica di un'altra persona, si veda la Sezione 2 del Capitolo 2 sulla "Rappresentanza", Sezione 2 del Capitolo 5 sul "Contratto a favore di terzi", e il Capitolo 9 sulla "Cessione dei crediti, trasferimento delle obbligazioni, cessione dei contratti".

Art. 1.4

Principi UNIDROIT

ARTICOLO 1.4

(Norme imperative)

Nessuna disposizione di questi principi è intesa a limitare l'applicazione delle norme imperative di origine nazionale, internazionale o sovranazionale, applicabili secondo le norme di diritto internazionale privato.

COMMENTO

1. Prevalenza delle norme imperative

Data la particolare natura dei Principi, non ci si può aspettare che essi prevalgano sulle norme imperative applicabili, di origine nazionale, internazionale o sovranazionale. In altre parole, le disposizioni di tipo imperativo, siano esse emanate dagli Stati autonomamente o per dare esecuzione a convenzioni internazionali, oppure siano adottate da organismi sovranazionali, non possono soccombere di fronte ai Principi.

2. Norme imperative applicabili nel caso di mera incorporazione dei Principi all'interno del contratto

Nei casi in cui il riferimento ai Principi ad opera delle parti venga considerato come un semplice accordo di incorporarli all'interno del contratto, i Principi incontreranno innanzitutto il limite delle norme imperative della legge regolatrice del contratto, vale a dire essi saranno vincolanti per le parti soltanto nella misura in cui non tocchino le norme del diritto applicabile alle quali le parti non possano contrattualmente derogare. In aggiunta, le norme imperative del foro, ed eventualmente anche quelle di Stati terzi, prevarranno allo stesso modo, purché esse richiedano applicazione qualunque sia la legge che regoli il contratto e, nel caso di norme di Stati terzi, vi sia uno stretto collegamento tra tali Stati ed il contratto in questione.

3. Norme imperative applicabili nel caso in cui i Principi siano la legge regolatrice del contratto

Comunque, anche quando, come avviene se la controversia sia portata innanzi ad un tribunale arbitrale, i Principi trovano applicazione quale legge regolatrice del contratto, essi non possono pregiudicare l'applicazione di quelle norme imperative che richiedano

di essere applicate quale che sia la legge applicabile al contratto (leggi di applicazione necessaria o immediata). Esempi di simili norme internazionalmente cogenti, la cui applicazione non può essere esclusa semplicemente scegliendo un'altra legge regolatrice del contratto, si possono trovare nel campo del controllo del cambio estero (si veda l'articolo VIII(2)(b) dell'*Accordo del Fondo Monetario Internazionale* (c.d. Accordo di Bretton Woods)), delle autorizzazioni di importazione ed esportazione (si vedano gli articoli 6.1.14 - 6.1.17 in tema di richiesta delle autorizzazioni pubbliche), delle normative sulle pratiche restrittive della concorrenza, etc.

4. Ricorso alle norme di diritto internazionale privato rilevanti in ogni singolo caso

I giudici nazionali ed i tribunali arbitrali si differenziano notevolmente gli uni dagli altri nel modo di determinazione delle norme imperative applicabili ai contratti commerciali internazionali. Per questa ragione l'articolo in esame evita di proposito di entrare nel merito delle varie questioni a ciò connesse e, in particolare, della questione se, in aggiunta alle norme imperative del foro e della *lex contractus*, debbano essere prese in considerazione anche quelle di Stati terzi e, in caso affermativo, in che misura e sulla base di quali criteri. Tali questioni devono essere risolte in conformità alle norme di diritto internazionale privato rilevanti in ciascun caso particolare (si veda, ad esempio, l'articolo 7 della *Convenzione di Roma sulla legge applicabile alle obbligazioni contrattuali* del 1980; l'articolo 11 della *Convenzione Interamericana sul diritto applicabile ai contratti internazionali* del 1994).

ARTICOLO 1.5

(Esclusioni o modificazioni effettuate dalle parti)

Le parti possono escludere l'applicazione dei presenti Principi o derogare a singole loro disposizioni o modificarne gli effetti, salvo disposizione contraria in essi contenuta.

COMMENTO**1. Carattere non imperativo dei Principi**

Le norme stabilite nei Principi hanno in genere carattere non imperativo, cioè le parti possono, nel singolo caso concreto, semplicemente escluderne in tutto o in parte l'applicazione, oppure modificarne il contenuto al fine di adattarle alle specifiche esigenze del tipo di operazione economica interessata. Si veda la Clausola Modello in nota al 2° comma del Preambolo.

2. Esclusione o modifica in forma espressa o tacita

L'esclusione o la modifica dei Principi ad opera delle parti possono essere espresse o tacite. Si ha un'esclusione o modifica tacita allorché le parti concordano espressamente clausole contrattuali incompatibili con le disposizioni dei Principi, ed in questo contesto è irrilevante se le clausole in questione siano state oggetto di specifica trattativa oppure facciano parte di condizioni standard incorporate dalle parti all'interno del loro contratto.

Se le parti concordano espressamente l'applicazione di alcuni soltanto dei Capitoli dei Principi (ad esempio "Per ogni aspetto concernente l'adempimento e l'inadempimento di questo contratto si applicheranno i Principi UNIDROIT"), si presume che i Capitoli in questione saranno applicati unitamente alle disposizioni generali contenute nel Capitolo 1.

3. Norme imperative nei Principi

Alcune disposizioni dei Principi hanno carattere imperativo, vale a dire la loro importanza nel sistema dei Principi è tale che alle parti non dovrebbe essere consentito di escluderle o derogarvi a proprio piacimento. Vero è che, data la particolare natura dei Principi, l'inosservanza di tale precetto potrebbe esser priva di conseguenze. D'altro canto, si dovrebbe notare che le disposizioni in questione riflettono principi e standard di comportamento che hanno natura imperativa anche secondo la maggior parte dei diritti nazionali.

Le disposizioni dei Principi aventi carattere imperativo sono di solito indicate espressamente come tali. È questo il caso dell'articolo 1.7 sulla buona fede, delle disposizioni del Capitolo 3 sulla validità, esclusa la parte in cui esse si riferiscono o si applicano all'errore ed all'impossibilità originaria (si veda l'articolo 3.19), dell'articolo 5.1.7(2) sulla determinazione del prezzo, dell'articolo 7.4.13(2)

sull'indennità per inadempimento stabilita dal contratto, nonché l'articolo 10.3(2) in materia di prescrizione. In via eccezionale, il carattere imperativo di una disposizione può essere solo implicito e discendere dal contenuto e dallo scopo della disposizione medesima (si vedano gli articoli 1.8 e 7.1.6).

ARTICOLO 1.6

(Interpretazione ed integrazione dei Principi)

(1) Nell'interpretazione dei presenti Principi si deve avere riguardo al loro carattere internazionale ed alle loro finalità inclusa la necessità di promuovere l'uniformità della loro applicazione.

(2) Le questioni concernenti materie disciplinate dai presenti Principi che non sono espressamente risolte da questi, devono, per quanto possibile, essere risolte secondo i principi generali sui quali i presenti Principi si basano.

COMMENTO

1. Interpretazione dei Principi distinta dall'interpretazione del contratto

I Principi, come qualsiasi altro testo normativo, sia questo di natura legislativa oppure contrattuale, possono far sorgere dubbi quanto al preciso significato del loro contenuto. L'interpretazione dei Principi è tuttavia diversa da quella dei singoli contratti cui essi si applicano. Anche se i Principi sono considerati vincolanti per le parti ad un livello soltanto contrattuale, vale a dire in quanto incorporati nei singoli contratti, essi rimangono un autonomo corpo di norme elaborate in vista di una loro applicazione uniforme ad un numero indefinito di contratti di diverso tipo conclusi in varie parti del mondo. Di conseguenza essi devono essere interpretati secondo canoni diversi rispetto alle disposizioni di ogni singolo contratto. Le norme per l'interpretazione dei contratti (così come quelle per l'interpretazione delle dichiarazioni o altro comportamento delle parti) sono stabilite nel Capitolo 4. L'articolo in esame tratta del modo in cui i Principi stessi debbano essere interpretati.

2. Rispetto del carattere internazionale dei Principi

Il primo criterio stabilito dal presente articolo per l'interpretazione dei Principi è che occorre aver riguardo al loro "carattere internazionale". Ciò significa che i loro termini e concetti devono essere interpretati in modo autonomo, cioè nel contesto dei Principi medesimi e non riferendosi al significato che tradizionalmente potrebbe esser loro attribuito nell'ambito di un determinato diritto nazionale.

Un simile approccio diviene necessario appena si rammenti che i Principi costituiscono il risultato di approfonditi studi comparativi condotti da giuristi provenienti da ambienti culturali e giuridici completamente diversi. Nel redigere le singole disposizioni, questi esperti hanno dovuto trovare un linguaggio giuridico sufficientemente neutro su cui essi potessero raggiungere una comune intesa. Anche nei casi eccezionali in cui sono impiegati termini o concetti peculiari ad uno o più diritti nazionali, non si è mai inteso usarli nel loro tradizionale significato.

3. Finalità dei Principi

Affermando che nell'interpretazione dei Principi occorre aver riguardo alle loro finalità, il presente articolo chiarisce che essi non devono essere interpretati in senso restrittivo e letterale, ma alla luce delle finalità e della *ratio* che stanno alla base tanto delle singole disposizioni quanto dei Principi nel loro complesso. Lo scopo di una singola disposizione può essere ricavato sia dal suo stesso testo, sia dai relativi commenti. Quanto alle finalità dei Principi nel loro complesso, questo articolo, considerato che il principale obiettivo dei Principi è quello di fornire una cornice uniforme per i contratti commerciali internazionali, si riferisce espressamente alla necessità di promuovere un'uniforme applicazione di essi, vale a dire di assicurare che nella pratica questi siano il più possibile interpretati ed applicati nello stesso modo nei diversi paesi. Quanto ad altre finalità, si vedano le osservazioni contenute nell'Introduzione. Si veda inoltre l'articolo 1.7 che, benché rivolto alle parti, può essere anche visto come espressione della finalità ispiratrice dei Principi in quanto tali di promuovere l'osservanza della buona fede nelle relazioni contrattuali.

4. Integrazione dei Principi

Una serie di questioni, che pure ricadrebbero nell'ambito dei Principi, non sono espressamente regolate da questi. Al fine di determinare se una particolare questione rientri nell'ambito dei Principi, anche se non espressamente risolta dagli stessi, oppure se essa in realtà si collochi al di fuori della loro portata, bisogna innanzitutto avere riguardo a quanto sia espressamente stabilito nel testo o nei commenti (si veda ad esempio il Commento 3 all'articolo 1.3; il Commento 4 all'articolo 1.4; l'articolo 2.2.1(2) e (3) e il Commento 5 all'articolo 2.2.1; il Commento 5 all'articolo 2.2.7; il Commento 5 all'articolo 2.2.9; il Commento 1 all'articolo 2.2.10; l'articolo 3.1; il Commento 1 all'articolo 6.1.14; l'articolo 9.1.2; l'articolo 9.2.2; l'articolo 9.3.2). Un'ulteriore ed utile guida in proposito è rappresentata dall'indice analitico dei Principi.

La necessità di promuovere l'uniformità nell'applicazione dei Principi implica che, qualora si manifesti una lacuna del genere, la soluzione debba essere trovata, ogni volta che ciò sia possibile, all'interno del sistema dei Principi, prima di ricorrere ai singoli diritti nazionali.

Il primo passo consiste nel tentare di risolvere la questione aperta mediante l'applicazione per analogia di specifiche disposizioni. Così, l'articolo 6.1.6, a proposito del luogo dell'adempimento, dovrebbe disciplinare anche la materia della restituzione. Analogamente, le norme stabilite nell'articolo 6.1.9 per il caso in cui un'obbligazione pecuniaria sia espressa in una moneta diversa da quella del luogo del pagamento possono essere applicate anche quando l'obbligazione pecuniaria venga espressa facendo riferimento ad unità di conto quali lo *Special Drawing Right* (SDR). Se il problema non può trovare soluzione con una semplice estensione di disposizioni particolari aventi ad oggetto casi analoghi, occorre far ricorso ai principi ispiratori dei Principi, cioè ai principi ed alle norme che, in virtù della loro natura e portata più generali, possono essere applicati su scala molto più ampia. Alcuni di questi valori o principi fondamentali sono espressamente indicati dagli stessi Principi (si vedano, per esempio, gli articoli 1.1, 1.3, 1.5, 1.7 e 1.8). Altri devono essere ricavati da specifiche disposizioni, vale a dire le particolari regole ivi contenute devono essere analizzate al fine di valutare se esse possano essere considerate espressione di un principio di più vasta portata, ed in quanto tali capaci di essere applicate anche a casi diversi da quelli specificamente disciplinati.

Art. 1.7

Principi UNIDROIT

Le parti sono naturalmente sempre libere di concordare una particolare legge nazionale cui fare eventualmente riferimento per l'integrazione dei Principi. Una previsione di questo tipo potrebbe essere "Questo contratto è disciplinato dai Principi UNIDROIT integrati dalla legge del paese X", oppure "Questo contratto sarà interpretato ed eseguito conformemente ai Principi UNIDROIT. Le questioni ivi non espressamente risolte saranno decise in conformità alla legge del paese X". Si veda la Clausola Modello in nota al 2° comma del Preambolo.

ARTICOLO 1.7

(Buona fede)

(1) Ciascuna parte deve agire in conformità alla buona fede nel commercio internazionale.

(2) Le parti non possono escludere o limitare quest'obbligo.

COMMENTO

1. La "buona fede" quale fondamentale idea ispiratrice dei Principi

Vi sono numerose disposizioni nei diversi Capitoli dei Principi le quali costituiscono diretta o indiretta applicazione del principio della buona fede. Si veda soprattutto l'articolo 1.8, ma anche ad esempio, gli articoli 1.9(2); 2.1.4(2)(b), 2.1.15, 2.1.16, 2.1.18 e 2.1.20; 2.2.4(2), 2.2.5(2), 2.2.7 e 2.2.10; 3.5, 3.8 e 3.10; 4.1(2), 4.2(2), 4.6 e 4.8; 5.1.2 e 5.1.3; 5.2.5; 6.1.3, 6.1.5, 6.1.16(2) e 6.1.17(1); 6.2.3(3)(4); 7.1.2, 7.1.6 e 7.1.7; 7.2.2(b)(c), 7.4.8 e 7.4.13; 9.1.3, 9.1.4 e 9.1.10(1). Ciò sta a significare che la buona fede può essere considerata una delle fondamentali idee ispiratrici dei Principi. Affermando in termini generali che ciascuna parte deve agire in conformità alla buona fede, il 1° comma di questo articolo chiarisce che, anche in mancanza di specifiche disposizioni dei Principi, il comportamento delle parti durante l'intero ciclo vitale del contratto, compresa la fase delle trattative, deve conformarsi al principio della buona fede.

Esempi

1. A concede a B 48 ore di tempo per accettare l'offerta ricevuta. Quando B, poco prima della scadenza del termine, decide di accettare, si trova nell'impossibilità di farlo: si è nel fine settimana, il fax dell'ufficio di A è staccato e manca una segreteria telefonica che possa ricevere il messaggio. Quando, il lunedì successivo, A rifiuta l'accettazione di B, A si comporta in contrasto con la buona fede poiché, nel fissare il limite di tempo per l'accettazione, spettava ad A garantire che eventuali messaggi potessero essere ricevuti nel suo ufficio durante l'intero arco di tempo delle 48 ore.
2. Un contratto di fornitura ed installazione di una sociale linea di montaggio contiene una clausola in base alla quale A, venditore, ha l'obbligo di comunicare a B, acquirente, qualsiasi miglioramento tecnologico apportato da A a tale linea. Un anno dopo B viene a sapere di un importante miglioramento di cui non era stato informato. A non è scusato per il fatto che la produzione di quella particolare linea di montaggio non sia più di sua responsabilità, ma responsabile ne sia C, una società affiliata di A ed interamente controllata da questa. Sarebbe contrario alla buona fede se A invocasse la distinta personalità giuridica di C, in realtà creata appositamente per rilevare tale linea di montaggio con lo scopo di aggirare le obbligazioni contrattuali di A nei confronti di B.
3. A, agente, assume a favore di B, proponente, l'obbligo di promuovere la vendita di prodotti di questi in una data zona. In base al contratto il diritto di A al compenso nasce solo dopo l'approvazione da parte di B dei contratti procurati da A. Benché B sia libero di decidere se approvare o meno i contratti procurati da A, sarebbe contrario alla buona fede il sistematico ed ingiustificato rifiuto, da parte di B, di approvare qualunque contratto procurato da A.
4. In attuazione di un accordo di apertura di credito tra A, banca, e B, cliente, A improvvisamente ed inspiegabilmente rifiuta di concedere ulteriori crediti a B, i cui affari, come conseguenza, subiscono gravi danni. Benché l'accordo contenga una clausola che consente ad A di chiedere la restituzione anticipata del prestito a sua discrezione, la richiesta di integrale pagamento, senza preavviso né giustificazione, costituirebbe una violazione della buona fede.

2. Abuso di diritto

Un esempio tipico di comportamento contrario al principio di buona fede è ciò che in alcuni sistemi giuridici è noto come "abuso di diritto". È caratterizzato da un comportamento malevolo di una parte che si verifica ad esempio quando una parte esercita un diritto al solo

Art. 1.7

Principi UNIDROIT

scopo di danneggiare l'altra parte, o per uno scopo diverso da quello per cui tale diritto era stato concesso, o quando l'esercizio di un diritto è sproporzionato rispetto al risultato originariamente inteso.

E s e m p i

5. A prende in locazione da B dei locali allo scopo di avviare un'attività di vendita. Il contratto di locazione è di cinque anni, ma quando tre anni dopo A si rende conto che in quella zona l'attività non decolla, decide di chiuderla e informa B che non è più interessato a prendere in locazione i locali. In seguito all'inadempimento contrattuale di A, normalmente B potrebbe scegliere tra la risoluzione del contratto e richiesta del risarcimento, oppure l'esecuzione in forma specifica. Tuttavia, nel caso concreto, B commetterebbe un abuso di diritto se chiedesse ad A di pagare l'affitto per i restanti due anni del contratto, invece di risolvere il contratto e richiedere ad A il risarcimento per i canoni persi per il periodo di tempo necessario per trovare un nuovo locatario.

6. A prende in locazione da B dei locali allo scopo di aprire un ristorante. Durante i mesi estivi, A installa alcuni tavoli all'aperto, ma sempre sulla proprietà del locatore. A causa del rumore causato dai clienti del ristorante a notte fonda, B ha crescenti difficoltà a trovare inquilini cui affittare appartamenti nello stesso edificio. B commetterebbe un abuso di diritto se, invece di richiedere ad A di smettere di servire i clienti all'aperto a notte fonda, richiedesse ad A di non servire mai all'aperto.

3. La “buona fede nel commercio internazionale”

Il riferimento alla “buona fede nel commercio internazionale” chiarisce innanzitutto che nel contesto dei Principi questo concetto non deve essere applicato secondo gli standard normalmente adottati nei diversi sistemi giuridici nazionali. In altri termini, simili standard nazionali possono essere presi in considerazione solo nella misura in cui essi si mostrino generalmente accettati nei diversi sistemi giuridici. Un'ulteriore conseguenza della formula usata è che la buona fede deve essere ricostruita alla luce delle particolari condizioni del commercio internazionale. Gli standard della pratica degli affari, in realtà, possono variare sensibilmente da un settore commerciale all'altro, ed anzi anche all'interno di un dato settore essi possono essere più o meno rigorosi, a seconda dell'ambiente socio-economico in cui operano le imprese, delle dimensioni e delle capacità tecniche di queste, etc.

Bisogna notare che le disposizioni dei Principi e/o i relativi commenti a volte si riferiscono solo alla “buona fede”. Tali indicazioni dovrebbero essere sempre intese come riferimenti alla “buona fede nel commercio internazionale” come definita nel presente articolo.

E s e m p i

7. Secondo un contratto di vendita di apparecchiature di alta tecnologia l'acquirente perde il diritto di far valere qualsiasi difetto dei beni se non ne avvisa il venditore, specificando la natura del difetto, senza ingiustificato ritardo dopo aver scoperto o dopo che avrebbe dovuto scoprire il difetto medesimo. A, compratore che opera in un paese dove tali attrezzature sono di comune impiego, scopre un difetto nell'apparecchiatura dopo averla messa in funzione, ma nella sua comunicazione a B, venditore dell'apparecchiatura, A fornisce indicazioni inesatte circa la natura del difetto. A perde il diritto di far valere il difetto, poiché un più accurato esame di questo gli avrebbe permesso di dare a B le necessarie e dettagliate indicazioni in merito.

8. La fattispecie è la stessa dell'Esempio precedente, con la differenza che A opera in un paese in cui questo tipo di apparecchiatura è pressoché sconosciuto. A non perde il diritto di far valere il difetto poiché B, conoscendo la mancanza da parte di A di cognizioni tecniche in proposito, non si sarebbe potuto ragionevolmente aspettare che A individuasse con esattezza la natura del difetto.

4. Natura imperativa del principio di buona fede

Il dovere delle parti di agire nel rispetto della buona fede ha importanza fondamentale, tanto che le parti non possono escluderlo o limitarlo contrattualmente (2° comma). Come specifiche applicazioni del generale divieto di escludere o limitare il principio di buona fede tra le parti, si vedano gli articoli 3.19, 7.1.6 e 7.4.13.

Del resto, nulla vieta alle parti di prevedere nel loro contratto il dovere di osservare standard di comportamento ancora più rigorosi.

ARTICOLO 1.8

(Venire contra factum proprium)

Una parte non può agire in modo contraddittorio rispetto ad un intendimento che ha ingenerato nell'altra parte, e sul quale questa ha ragionevolmente fatto affidamento a proprio svantaggio.

COMMENTO**1. Comportamento contraddittorio e buona fede**

La presente disposizione è un'applicazione del principio generale di buona fede (articolo 1.7). Essa si riflette in altre disposizioni più specifiche dei Principi. Si vedano, ad esempio, gli articoli 2.1.4.(2)(b), 2.1.18, 2.1.20, 2.2.5(2) e il Commento 3 all'articolo 10.4. La presente disposizione impone ad una parte l'obbligo di non causare uno svantaggio all'altra parte, agendo in modo contraddittorio rispetto ad un intendimento che abbia ingenerato nell'altra parte relativamente al loro rapporto contrattuale e sul quale quest'ultima abbia ragionevolmente fatto affidamento.

Il divieto contenuto nel presente articolo può comportare la creazione di diritti e nella perdita, sospensione o modifica di diritti in modo diverso rispetto al mutuo consenso delle parti. Ciò perché l'intendimento sul quale l'altra parte ha fatto affidamento, può essere esso stesso in contraddizione con i diritti concordati o effettivi delle parti. L'articolo non prevede l'unico caso in cui un diritto può venir meno o essere sospeso a causa della condotta di una parte. Si vedano ad esempio, gli articoli 3.12 e 7.1.4(3).

2. Intendimento su cui si è fatto ragionevolmente affidamento

Sono molteplici i modi in cui una parte può indurre l'altra ad avere un intendimento riguardante il contratto o la sua esecuzione. Tale intendimento può risultare, ad esempio, da una descrizione fatta, da un comportamento, oppure dal silenzio nel caso in cui una parte poteva ragionevolmente aspettarsi che l'altra parte intervenisse per correggere un suo errore di cui quest'ultima era venuta a conoscenza, o un fraintendimento sul quale stava facendo affidamento.

Ai fini del presente articolo l'intendimento non è limitato ad alcuna questione particolare, purché si riferisca in qualche maniera al rapporto contrattuale delle parti. Può riferirsi a una questione di fatto o di diritto, all'intenzione, o al modo in cui l'una o l'altra parte possono o devono comportarsi.

L'unica restrizione è che l'intendimento deve essere tale da far sì che, nelle circostanze, l'altra parte possa farvi, ed effettivamente vi faccia, ragionevole affidamento. Se l'affidamento è ragionevole o meno dipende dalle circostanze, prendendo in considerazione, in particolare, le comunicazioni e il comportamento delle parti, la natura

e il contesto dell'operazione, e le aspettative che ciascuna parte potrebbe ragionevolmente ingenerare nell'altra.

E s e m p i

1. A sta da tempo negoziando con B la stipula di un contratto d'affitto avente ad oggetto un terreno di B, in base al quale B sarebbe tenuto a demolire un edificio e costruirne uno nuovo secondo le indicazioni di A. A tiene nei confronti di B un comportamento tale da indurre B a ritenere ragionevolmente concluse le trattative contrattuali, e che quindi B possa cominciare a eseguire la propria prestazione. Di conseguenza B demolisce l'edificio e assume costruttori edili per la realizzazione del nuovo edificio. A è consapevole di ciò, e non fa nulla per fermare B. Successivamente A comunica a B che in realtà il contratto non sarebbe ancora concluso in quanto ci sarebbero ancora singole questioni da definire. A non può insistere in quanto ciò significherebbe discostarsi dal diverso intendimento precedentemente ingenerato in B.

2. B crede erroneamente che il suo contratto con A possa essere eseguito in un certo modo. A è consapevole di ciò, ma assiste senza reagire all'esecuzione del contratto da parte di B. B e A si incontrano regolarmente. Le modalità di adempimento di B sono oggetto di discussione, ma A non fa alcun riferimento all'errore commesso da B. Ad A sarà precluso sostenere che le modalità di adempimento si discostano da quanto previsto dal contratto.

3. A si avvale regolarmente di B per fare lavori di sub-appalto in cantieri edili. A1, un'impresa collegata, assume il controllo di tale parte di attività di A e dei dipendenti coinvolti. Le modalità con cui B ottiene le istruzioni per eseguire il proprio lavoro non cambiano. B continua a fornire servizi in sub-appalto e continua a fatturare ad A per il lavoro fatto, credendo che il lavoro sia fatto per A. A non informa B del suo errore. A non può sostenere che il contratto di B per il lavoro svolto non è stato concluso con lui e quindi è tenuto a pagare.

4. A causa delle difficoltà che sta riscontrando con i propri fornitori, A non è in grado di rispettare i termini per le consegne previsti dal contratto stipulato con B. Il contratto impone il pagamento di una penale nel caso di consegna tardiva. Messo al corrente delle difficoltà di A, B lascia intendere che non insisterà sulla stretta osservanza dei termini di consegna. Un anno dopo, gli affari di B cominciano a risentire delle consegne tardive di A. B tenta di ottenere il pagamento della penale per le consegne tardive

Art. 1.8

Principi UNIDROIT

fino a quel momento, e di richiedere il rispetto dei termini di consegna per il futuro. B non potrà ottenere il pagamento della penale, ma potrà insistere sul rispetto dei termini di consegna, se con un ragionevole avviso indicherà che l'osservanza di tali termini è richiesta per il futuro.

5. B ha un debito con A della somma di 10.000 dollari australiani. Sebbene il debito sia scaduto, A non fa nulla per esigerlo. Di conseguenza B deduce che A gli ha condonato il debito. A non ha fatto niente che lasciasse intendere di aver effettivamente condonato il debito. In seguito chiede il pagamento. B non può fare affidamento sull'inazione di A per opporsi a tale richiesta.

3. Svantaggio e preclusione

Il divieto imposto da questo articolo serve per evitare uno svantaggio causato in conseguenza di un ragionevole affidamento. Ciò non richiede necessariamente che alla parte che cerca di comportarsi in maniera contraddittoria tale comportamento debba essere precluso. La preclusione è solo uno dei possibili modi per evitare lo svantaggio. Nelle circostanze, ci possono essere altri ragionevoli mezzi a disposizione diretti a evitare lo svantaggio che l'altra parte potrebbe altrimenti subire se l'azione contraddittoria fosse permessa, ad esempio, avvisare entro un tempo ragionevole prima di agire in modo contraddittorio (si veda l'Esempio 4), oppure pagare per i costi o le perdite subite a causa dell'affidamento

Esempi

6. A e B stipulano un contratto di costruzione ai sensi del quale i lavori supplementari dovranno essere documentati in forma scritta e certificati dall'architetto del cantiere. Il direttore di A richiede oralmente a B di fare lavori supplementari specificando sia il tempo, sia i materiali da usare, e assicura B che tali lavori saranno documentati in modo appropriato a tempo debito. Quando B commissiona l'opera di progettazione per il lavoro supplementare, A comunica che il lavoro non è richiesto. I costi sostenuti per commissionare i progetti sono di gran lunga inferiori rispetto a quanto si sarebbe speso se il lavoro supplementare fosse stato fatto. Se A paga a B le spese sostenute da B per la progettazione, B non può lamentare un comportamento contraddittorio di A.

7. A non riesce a realizzare entro i termini una fase fondamentale prevista in un contratto di sviluppo di software concluso con B. In base al contratto, il mancato raggiungimento dell'obiettivo previsto

conferisce a B il diritto alla risoluzione del contratto. B continua a richiedere cambiamenti al software e a pagare per queste modifiche, e coopera con A continuando il programma di sviluppo del software. Il fatto che A continui a eseguire il contratto si basa sul comportamento di B successivo all'inadempimento di A. In tali circostanze B non potrà esercitare il suo diritto alla risoluzione del contratto previsto per il mancato raggiungimento dell'obiettivo fissato. Tuttavia, secondo i Principi, B potrà concedere ad A un termine supplementare per l'adempimento (articolo 7.1.5) ed esercitare il suo diritto alla risoluzione se l'obiettivo non viene conseguito entro quel termine.

ARTICOLO 1.9

(Usi e pratiche)

(1) Le parti sono vincolate dagli usi che hanno accettato e dalle pratiche che si sono instaurate tra loro.

(2) Le parti sono vincolate dagli usi che sono generalmente conosciuti e regolarmente osservati nel commercio internazionale nel particolare settore commerciale considerato, salvo quando l'applicazione di tali usi sia irragionevole.

COMMENTO**1. Pratiche e usi nel contesto dei Principi**

Il presente articolo afferma il principio secondo cui le parti sono in linea generale vincolate dalle pratiche e dagli usi che rispondano ai requisiti stabiliti nell'articolo. Inoltre, a questi stessi requisiti devono rispondere le pratiche e gli usi per essere applicabili nei casi e per gli effetti espressamente indicati nei Principi. Si vedano, per esempio, gli articoli 2.1.6(3), 4.3 e 5.1.2.

2. Pratiche instaurate tra le parti

Una pratica instauratasi tra le parti di uno specifico contratto è automaticamente vincolante, a meno che le parti non ne abbiano espressamente esclusa l'applicazione. Se si possa ritenere che una particolare pratica si sia "instaurata" tra le parti è questione che

Art. 1.9

Principi UNIDROIT

naturalmente dipenderà dalle circostanze del caso, ma un comportamento tenuto in occasione di un unico affare precedentemente concluso tra le parti in genere non sarà sufficiente.

Esempio

1. A, fornitore, ha ripetutamente accettato reclami da B, cliente, per difetti nella quantità e qualità dei beni, fino a due settimane successive alla consegna. Quando B comunica ad A nuovi difetti dopo quattordici giorni, A non può obiettare che è troppo tardi poiché il reclamo entro le due settimane risale ad una prassi instauratasi tra A e B, ed in quanto tale vincolante per A.

3. Usi accettati

Affermando che le parti sono vincolate dagli usi che esse hanno accettato, il 1° comma del presente articolo applica semplicemente il principio generale di autonomia contrattuale, stabilito nell'articolo 1.1. Infatti, le parti possono o negoziare tutte le condizioni del loro contratto, oppure per certe questioni far semplicemente riferimento ad altre fonti, inclusi gli usi. Le parti possono stipulare l'applicazione di qualsiasi uso, compresi gli usi sviluppatasi in un settore commerciale a cui nessuna di esse appartiene, oppure usi relativi ad un diverso tipo di contratto. Si può anche immaginare che le parti concordino l'applicazione di quelli che a volte sono erroneamente chiamati usi, cioè quei complessi di regole emanate da una particolare associazione commerciale sotto la denominazione di "Usi", ma che in realtà riflettono solo in parte regole di condotta generalmente affermatesi.

4. Altri usi applicabili

Il 2° comma stabilisce i criteri per l'individuazione degli usi applicabili in mancanza di uno specifico accordo ad opera delle parti. Il fatto che gli usi debbano essere "generalmente conosciuti e regolarmente osservati [...] nel particolare settore commerciale considerato" rappresenta una condizione necessaria per l'applicazione di qualsiasi uso, a livello sia internazionale che semplicemente nazionale o locale. Con l'ulteriore condizione "nel commercio internazionale" si è voluto evitare che usi sviluppatasi in funzione di, e limitatamente a, operazioni puramente nazionali possano essere invocati anche per affari conclusi con gli stranieri.

E s e m p i o

2. A, agente immobiliare, invoca un particolare uso professionale del suo paese nei confronti di B, cliente straniero. B non è vincolato da un simile uso se questo ha natura locale e si riferisce ad un'attività commerciale a carattere prevalentemente nazionale.

Solo in via eccezionale usi di origine soltanto locale o nazionale possono essere applicati senza che le parti vi abbiano fatto riferimento. Così, usi esistenti presso borse merci di materie prime o nelle fiere o nei porti dovrebbero essere applicabili a condizione che essi siano regolarmente seguiti anche nei confronti degli stranieri. Un'altra eccezione riguarda il caso di un uomo d'affari che abbia già concluso un certo numero di contratti dello stesso genere in un paese straniero e, pertanto, dovrebbe essere vincolato dagli usi esistenti in quel paese per contratti di quel genere.

E s e m p i

3. A, operatore di un *terminal*, invoca un particolare uso del porto dove questo si trova, nei confronti di B, vettore straniero. B è vincolato da tale uso locale se il porto è normalmente usato da stranieri e se l'uso in questione è stato regolarmente osservato nei confronti di tutti i clienti, indipendentemente dalla loro sede d'affari e dalla loro nazionalità.

4. A, agente di vendita del paese X, riceve da B, uno dei suoi clienti nel paese Y, la richiesta dell'usuale sconto del 10% per il pagamento del prezzo in contanti. A non può opporsi all'applicazione di un simile uso, con il pretesto che esso valga soltanto nel paese Y, se egli ormai da un certo periodo di tempo conclude affari in quel paese.

5. Applicazione degli usi irragionevoli

Un uso può essere regolarmente osservato dalla generalità degli uomini d'affari in un particolare settore del commercio ma la sua applicazione, può, nondimeno, in una data situazione risultare non ragionevole. La spiegazione può rinvenirsi nelle particolari condizioni in cui opera una delle parti, o entrambe, e/o nel carattere atipico dell'operazione. In casi del genere l'uso non sarà applicato.

E s e m p i o

5. In un settore del commercio delle materie prime esiste l'uso per cui l'acquirente non può far valere i difetti dei beni se essi non sono debitamente certificati da un ente di verifica riconosciuto a

Art. 1.10

Principi UNIDROIT

livello internazionale. Quando A, compratore, prende in consegna i beni presso il porto di destinazione, l'unico ente ispettivo riconosciuto in sede internazionale è in sciopero, e richiederne un altro dal porto più vicino sarebbe eccessivamente costoso. L'applicazione dell'uso in questo caso sarebbe irragionevole ed A può far valere i difetti che abbia scoperto, benché questi non siano stati certificati da un ente ispettivo internazionalmente riconosciuto.

6. Prevalenza degli usi sui Principi

Tanto le prassi individuali instauratesi tra le parti, quanto gli usi, una volta applicabili in un dato caso, prevalgono sulle disposizioni dei Principi in contrasto con essi. La ragione è che gli usi sono vincolanti per le parti in quanto impliciti al loro contratto nella sua totalità, o a singole clausole o ad altri comportamenti tenuti da una delle parti. In quanto tali, essi soccombono dinanzi ad ogni clausola espressa stipulata dalle parti ma, allo stesso modo, prevalgono sui Principi, con l'unica eccezione delle disposizioni che specificamente sono definite di carattere imperativo. Si veda il Commento 3 all'articolo 1.5.

ARTICOLO 1.10

(Avvisi)

(1) Quando sia richiesto un avviso, questo può essere dato con qualsiasi mezzo appropriato alle circostanze.

(2) Un avviso produce effetto quando perviene al destinatario.

(3) Ai fini del secondo comma un avviso “perviene” al destinatario quando gli viene riferito oralmente o è consegnato presso la sua sede d'affari o il suo recapito postale.

(4) Ai fini di questo articolo il termine “avviso” comprende dichiarazioni, domande, richieste, o qualsiasi altra comunicazione di intento.

COMMENTO**1. Forma dell'avviso**

Il presente articolo innanzi tutto stabilisce il principio per cui un avviso o qualsiasi altra forma di comunicazione di intento (dichiarazioni, domande, richieste, etc.) che siano richieste da specifiche disposizioni dei Principi non sono soggette a particolari requisiti di forma, ma possono essere effettuate con qualsiasi mezzo adeguato alle circostanze. Quali mezzi siano adeguati dipenderà dalle effettive circostanze del caso, in particolare dalla disponibilità e dall'affidabilità dei vari modi di comunicazione, nonché dall'importanza e/o l'urgenza del messaggio da consegnare. Per far sì che un avviso elettronico sia "appropriato alle circostanze" occorre che il destinatario abbia esplicitamente o implicitamente acconsentito a ricevere comunicazioni elettroniche nel modo in cui l'avviso è stato mandato dal mittente, cioè di quel tipo, in quel formato e a quell'indirizzo. Il consenso del destinatario può desumersi dalle sue dichiarazioni o comportamenti, dalle pratiche instaurate dalle parti o dagli usi applicabili.

E s e m p i

1. Il venditore A e il compratore B hanno una relazione d'affari di lungo corso durante la quale hanno sempre trattato e concluso i loro contratti al telefono. Avendo scoperto un difetto nei beni forniti in un'occasione, B lo comunica immediatamente ad A via e-mail. A, che non legge regolarmente la sua e-mail, e non ha motivo di aspettarsi un'e-mail da B, scoprendo l'avviso di B tre settimane dopo la sua data di spedizione, lo rifiuta in quanto tardivo. B non può obiettare di aver dato notizia dei difetti prontamente, poiché l'avviso non era stato dato con un mezzo appropriato alle circostanze.

2. Il venditore A e il compratore B hanno una relazione d'affari di lungo corso durante la quale hanno regolarmente comunicato con mezzi elettronici. Avendo scoperto un difetto nei beni forniti in un'occasione, B manda immediatamente ad A l'avviso via e-mail, a un indirizzo e-mail diverso da quello normalmente utilizzato. A, che non ha motivo di aspettarsi un'e-mail da B a quell'indirizzo, scoprendo l'avviso di B tre settimane dopo la data di spedizione, lo rifiuta in quanto tardivo. B non può obiettare di aver dato avviso dei difetti prontamente, poiché l'avviso non era stato dato con un mezzo appropriato alle circostanze.

2. Principio della ricezione

Per tutte le forme di comunicazione i Principi adottano il c.d. principio della ricezione, vale a dire esse non producono effetto se, e sino a quando, non raggiungono la persona a cui sono rivolte. Per alcune comunicazioni ciò è espressamente stabilito nelle disposizioni che si occupano dell'argomento: si vedano gli articoli 2.1.3(1), 2.1.3(2), 2.1.5, 2.1.6(2), 2.1.8(1) e 2.1.10; 9.1.10 e 9.1.11. La finalità del 2° comma dell'articolo in esame è di indicare che lo stesso principio è valido anche in mancanza di un'espressa previsione in proposito: si vedano gli articoli 2.1.9, 2.1.11; 2.2.9; 3.13, 3.14; 6.1.16; 6.2.3; 7.1.5, 7.1.7; 7.2.1, 7.2.2; 7.3.2, 7.3.4; e 8.3.

3. Principio della spedizione da stipulare espressamente

Le parti sono naturalmente sempre libere di prevedere espressamente l'applicazione del principio della spedizione. Quest'ultimo può rivelarsi appropriato in particolare per la comunicazione che una parte debba effettuare per conservare intatti i propri diritti nei casi di effettivo o anticipato inadempimento ad opera della controparte, quando non sarebbe corretto attribuire all'emittente il rischio di perdita, errori o ritardi nella trasmissione del messaggio al destinatario. Tutto ciò appare ancor più vero appena si considerino le difficoltà che possono nascere a livello internazionale dovendo provare l'effettivo ricevimento di una comunicazione

4. "Perviene"

In base al principio della ricezione è importante determinare con precisione quando le comunicazioni in questione "pervengono" al destinatario. Nel tentativo di definire il concetto, il 3° comma di quest'articolo traccia una distinzione tra le comunicazioni orali e quelle di altro tipo. Le prime "pervengono" al destinatario quando sono fatte personalmente a questi o ad un'altra persona da questi autorizzata a riceverle. Le seconde "pervengono" al destinatario non appena esse sono consegnate o personalmente al destinatario, oppure presso la sua sede d'affari o il suo recapito postale (elettronico). Non si richiede che tale comunicazione arrivi materialmente nelle mani del destinatario, o che sia effettivamente letta da questi. È sufficiente che essa sia consegnata ad un impiegato del destinatario autorizzato ad accettarla, o che essa sia messa nella cassetta delle lettere del destinatario, o sia ricevuta dal fax o telex, o, nel caso di

comunicazioni elettroniche, che sia entrata nel server del destinatario (si veda ad esempio l'articolo 15(2) della Legge Modello UNCITRAL sul commercio elettronico del 1996).

ARTICOLO 1.11

(Definizioni)

Nei presenti Principi

- il termine “giudice” è comprensivo dei tribunali arbitrali;

- quando una parte ha più di una sede d'affari, la sede d'affari da prendere in considerazione è quella che è in più stretta relazione con il contratto e la sua esecuzione, avuto riguardo alle circostanze conosciute o contemplate dalle parti in qualsiasi momento anteriore o al momento della conclusione del contratto;

- per “forma scritta” si intende qualsiasi forma di comunicazione che conservi la documentazione delle informazioni contenute e sia riproducibile in forma tangibile.

COMMENTO

1. Giudici e tribunali arbitrali

L'importanza dei Principi ai fini della risoluzione delle controversie per mezzo dello strumento dell'arbitrato è già stata posta in evidenza (si vedano *supra* i Commenti al Preambolo). Per evitare tuttavia inutili pesantezze linguistiche, nel testo dei Principi viene usato soltanto il termine “giudice”, con l'intesa che esso comprende sia i tribunali arbitrali che le corti nazionali.

2. Parte con più di una sede d'affari

Le parti sono naturalmente sempre libere di prevedere espressamente l'applicazione del principio della spedizione. Quest'ultimo può rivelarsi appropriato in particolare per la comunicazione che una parte debba effettuare per conservare intatti i propri diritti nei casi di effettivo o anticipato inadempimento ad opera

Art. 1.11

Principi UNIDROIT

della controparte, quando non sarebbe corretto attribuire all'emittente il rischio di perdita, errori o ritardi nella trasmissione del messaggio al destinatario. Tutto ciò appare ancor più vero appena si considerino le difficoltà che possono nascere a livello internazionale dovendo provare l'effettivo ricevimento di una comunicazione.

Ai fini dell'applicazione dei Principi, la sede d'affari di una parte assume rilievo in un certo numero di contesti, quali il luogo di recapito degli avvisi (articolo 1.10(3)); la possibile estensione del termine per l'accettazione a causa del fatto che l'ultimo giorno utile sia un giorno festivo (articolo 1.12); il luogo dell'adempimento (articolo 6.1.6), e l'individuazione della parte che dovrebbe richiedere un'autorizzazione pubblica (articolo 6.1.14 (a)).

Per quanto riguarda la parte che abbia più sedi d'affari (di solito un ufficio centrale e varie succursali), l'articolo in esame stabilisce la regola per cui la sede d'affari da prendere in considerazione dovrebbe essere quella che sia in più stretta relazione con il contratto e la sua esecuzione. Nulla è detto a proposito del caso in cui il luogo di conclusione del contratto e quello dell'adempimento siano diversi tra loro, ma in un caso del genere il secondo sembrerebbe assumere maggior rilievo. Nel determinare la sede d'affari che sia in più stretta relazione con un dato contratto e la sua esecuzione, occorre valutare le circostanze conosciute o contemplate da entrambe le parti in qualsiasi momento anteriore o contemporaneo rispetto alla conclusione del contratto. Circostanze note soltanto ad una delle parti, o di cui le parti siano venute a conoscenza solo dopo la conclusione del contratto, non possono essere prese in considerazione.

3. Forma scritta

In alcuni casi i Principi fanno riferimento alla "forma scritta" o ad un "contratto scritto". Si vedano gli articoli 2.1.12, 2.1.17 e 2.1.18. I Principi definiscono tale requisito in termini funzionali. Così, la forma scritta comprende non solo il telegramma ed il telex, ma anche qualsiasi altra forma di comunicazione, incluse le comunicazioni elettroniche, che conservi la documentazione delle informazioni e possa essere riprodotta in forma tangibile. È opportuno confrontare questo requisito formale con la più elastica forma dell'"avviso". Si veda l'articolo 1.10(1).

ARTICOLO 1.12

(Computo dei termini fissati dalle parti)

(1) I giorni festivi o non lavorativi che cadono entro un termine fissato dalle parti per il compimento di un atto, si computano nel termine.

(2) Tuttavia, se l'ultimo giorno del termine è un giorno festivo o non lavorativo nella sede d'affari della parte che deve compiere l'atto, la scadenza è prorogata fino al primo giorno seguente non festivo, a meno che dalle circostanze non risulti altrimenti.

(3) Il fuso orario di riferimento è quello della sede d'affari della parte che fissa il termine, a meno che dalle circostanze non risulti altrimenti.

COMMENTO

Le parti possono, sia unilateralmente, sia di comune accordo, fissare un termine entro il quale devono essere compiuti alcuni atti. Si vedano ad esempio gli articoli 2.1.7, 2.2.9(2), e 10.3.

Nel fissare il termine, le parti possono indicare solo un periodo di tempo (ad esempio, "L'avviso di difetti nei beni deve essere fatto entro dieci giorni dalla consegna"), oppure una data precisa (ad esempio, "Offerta ferma fino al 1° Marzo").

Nel primo caso sorge il problema se computare o meno i giorni festivi o non lavorativi che cadono entro il termine, e secondo il 1° comma di questo articolo, la risposta è affermativa.

In ambedue i casi citati, può porsi la questione di quale sarebbe l'effetto di un giorno festivo o non lavorativo nella sede d'affari della parte che deve compiere l'atto che cade alla scadenza del termine fissato. Il 2° comma prevede che, in tale eventualità, il termine è prorogato fino al primo giorno seguente lavorativo, a meno che dalle circostanze non risulti altrimenti.

Infine, se le parti si trovano in fusi orari diversi, si pone il problema di individuare il fuso orario di riferimento: secondo il 3° comma, è quello della sede d'affari della parte che fissa il termine, a meno che dalle circostanze non risulti altrimenti.

Esempio

1. Un contratto di vendita prevede che il compratore A debba comunicare i difetti dei beni entro 10 giorni dalla consegna. I beni sono consegnati venerdì 16 dicembre. A comunica i difetti lunedì 2 gennaio, e il venditore, B, rifiuta tale avviso perché tardivo. A non può obiettare che i giorni festivi e non lavorativi compresi tra il 16 dicembre e il 2 gennaio non dovrebbero essere computati nel termine di dieci giorni.
2. Il proponente A indica che la sua offerta è ferma fino al 1° marzo. L'oblato B accetta l'offerta il 2 marzo perché presso la sua sede d'affari il 1° marzo era giorno festivo. A non può obiettare che il termine fissato per l'accettazione è scaduto il 1° marzo.
3. Il proponente A manda un'offerta all'oblato B via e-mail un sabato, indicando che l'offerta è ferma per 24 ore. Se B intende accettare, deve farlo entro 24 ore, anche se il termine scade di domenica, poiché dalle circostanze il termine fissato da A andava inteso come assoluto.
4. I fatti sono gli stessi dell'Esempio 2, con la differenza che A si trova a Francoforte e B a New York, e il termine fissato per l'accettazione è "al più tardi entro le 17 di domani". A deve accettare entro le 17, ora di Francoforte.
5. Un contratto di noleggio concluso tra il proprietario, A, che si trova a Tokio, e il noleggiatore B, con sede a Kuwait City, prevede il pagamento del canone di nolo da parte di B presso la banca di A a Zurigo, Svizzera, in una certa data, al più tardi entro le 17. Il fuso orario di riferimento non è quello di A, né di B, bensì quello di Zurigo dove è dovuto il pagamento.

CAPITOLO 2

FORMAZIONE E RAPPRESENTANZA

SEZIONE 1: FORMAZIONE

ARTICOLO 2.1.1

(Modo di formazione)

Un contratto può essere concluso sia con l'accettazione dell'offerta, sia con un comportamento delle parti che dimostri con sufficiente certezza il raggiungimento dell'accordo.

COMMENTO

1. Offerta e accettazione

Concetto fondamentale, nell'ambito dei Principi, è che l'accordo delle parti è, in sé, sufficiente per la conclusione di un contratto (si veda l'articolo 3.2). Tradizionalmente vengono utilizzati i concetti di offerta e accettazione al fine di determinare se e, in caso positivo, in quale momento le parti abbiano raggiunto l'accordo. Come questo articolo e questo Capitolo mostrano chiaramente, i Principi continuano ad avvalersi di tali concetti come strumenti essenziali di analisi.

2. Comportamento concludente

Nella pratica commerciale i contratti, in particolare quando si riferiscono ad affari complessi, sono spesso conclusi a seguito di prolungate trattative all'interno delle quali non è precisamente identificabile una sequenza di offerta e accettazione. In tali casi può risultare difficoltoso determinare se e in quale momento sia stato raggiunto l'accordo contrattuale. Secondo l'articolo in esame un contratto può ritenersi concluso anche se il momento della sua conclusione non può essere determinato, purché la condotta delle parti

Art. 2.1.2

Principi UNIDROIT

dimostri con sufficiente certezza il raggiungimento dell'accordo. Al fine di determinare se vi è prova sufficiente della volontà delle parti di restare vincolate contrattualmente, la condotta delle parti stesse deve essere interpretata secondo i criteri stabiliti dagli articoli 4.1 e ss.

Esempio

1. A e B entrano in trattative in vista della costituzione di una *joint venture* per il lancio di un nuovo prodotto. Dopo lunghi negoziati senza formale offerta o accettazione e restando indeterminati alcuni aspetti di secondaria importanza dell'accordo, entrambe le parti iniziano l'esecuzione. Quando successivamente le parti non riescono ad accordarsi su tali aspetti secondari, un giudice o un tribunale arbitrale può decidere che il contratto era comunque concluso dato che le parti avevano cominciato a darvi esecuzione, dimostrando così la loro volontà di restare vincolate dal contratto.

3. Contrattazione automatizzata

Il testo di questo articolo è sufficientemente ampio da coprire anche i casi della cosiddetta contrattazione automatizzata, cioè quando le parti concordano di utilizzare un sistema in grado di avviare operazioni elettroniche automatizzate che portano alla conclusione di un contratto senza l'intervento di una persona fisica.

Esempio

2. A, produttore di automobili, e B, fornitore di componenti, predispongono un sistema di scambio elettronico di dati grazie al quale, nel momento in cui le scorte di A scendono sotto un certo livello, il programma automaticamente crea ed esegue gli ordini per i componenti. Il fatto che A e B si siano accordati per la costituzione di tale sistema rende gli ordini e le prestazioni vincolanti per A e B, anche se sono generati senza l'intervento personale di A e B.

ARTICOLO 2.1.2

(Definizione dell'offerta)

Una proposta di concludere un contratto costituisce offerta se è sufficientemente precisa e se indica l'intenzione del proponente di obbligarsi in caso di accettazione.

COMMENTO

Nel definire l'offerta, distinguendola da tutte le altre comunicazioni che una parte può indirizzare all'altra nel corso delle trattative intraprese al fine di concludere un contratto, la disposizione in esame pone due requisiti: la proposta deve (i) essere sufficientemente precisa in modo da consentire la conclusione del contratto mediante mera accettazione e (ii) indicare l'intenzione del proponente di restarne vincolato in caso di accettazione.

1. Precisione dell'offerta

Giacché ai fini della conclusione di un contratto è sufficiente la mera accettazione dell'offerta, questa stessa deve già indicare con sufficiente precisione le condizioni del futuro accordo. Se una determinata proposta integri tale requisito, non può essere stabilito *a priori* in linea generale. Perfino le clausole essenziali, quali la precisa descrizione dei beni o dei servizi da consegnare o da rendere, il prezzo da pagare, il tempo o il luogo dell'adempimento, etc., possono non essere specificate senza che ciò valga necessariamente a rendere l'offerta non sufficientemente precisa: ciò che rileva è se il proponente nel fare l'offerta, e l'oblatore nell'accettarla, abbiano o meno inteso vincolarsi, e se le clausole mancanti possano o meno essere determinate attraverso l'interpretazione del contenuto del contratto secondo quanto stabilito dagli articoli 4.1 e ss., o integrate alla luce degli articoli 4.8 o 5.1.2. La mancanza di precisa indicazione delle clausole del futuro accordo può essere inoltre superata richiamando le pratiche instaurate tra le parti o gli usi (si veda l'articolo 1.9), nonché facendo riferimento a specifiche disposizioni che possono rinvenirsi in altre parti dei Principi (cfr. gli articoli 5.1.6 (determinazione della qualità della prestazione), 5.1.7 (determinazione del prezzo), 6.1.1 (tempo dell'adempimento), 6.1.6 (luogo dell'adempimento), 6.1.10 (moneta non determinata)).

Esempio

1. A per un certo periodo di tempo ha rinnovato annualmente un contratto di assistenza tecnica per i suoi computer stipulato con B. A apre un secondo ufficio con lo stesso tipo di computer e chiede a B di prestare la propria assistenza anche ai nuovi computer. B accetta e, nonostante il fatto che la proposta di A non specifichi tutte le condizioni dell'accordo, il contratto si considera concluso in quanto le condizioni mancanti possono essere determinate facendo riferimento ai precedenti contratti, che rappresentano una pratica contrattuale instaurata tra le parti.

2. Volontà di obbligarsi

Il secondo criterio per stabilire se una parte presenti una proposta effettivamente diretta alla conclusione di un contratto, o se invece apra semplicemente delle trattative, va individuato nella volontà del proponente di ritenersi obbligato in caso di accettazione. Giacché raramente tale volontà sarà manifestata espressamente, il più delle volte dovrà essere desunta dalle circostanze che caratterizzano ciascun caso singolo. Il modo in cui il proponente presenta la proposta (ad esempio definendola espressamente come “offerta” ovvero come mera “dichiarazione d’intento”) fornisce una prima, sebbene non decisiva, indicazione della sua possibile intenzione. A tal fine importanza ancora maggiore assumono il contenuto e i destinatari della proposta. Generalmente, più la proposta è dettagliata e precisa, più è probabile che essa sia destinata a valere come offerta. Una proposta rivolta ad una o più persone determinate ha maggiori probabilità di venire intesa come offerta che non una rivolta alla generalità del pubblico.

Esempi

2. Dopo lunghe trattative gli amministratori delegati di due società, A e B, fissano le condizioni in base alle quali B acquisirà il 51% delle azioni della compagnia C, interamente controllata da A. Il “Memorandum d’intesa” firmato dai negozianti contiene una clausola finale secondo la quale l’accordo non è vincolante fino all’approvazione da parte del consiglio di amministrazione di A. Il contratto, prima dell’approvazione ad opera del consiglio, non esiste.

3. A, un ente pubblico, bandisce una gara d’appalto per l’installazione di una nuova rete telefonica. Un bando pubblico di questo tipo costituisce semplicemente un invito a sottoporre delle proposte, che A è libero di accettare o meno. Se però il bando indica in dettaglio le caratteristiche tecniche del progetto stabilendo altresì che il contratto sarà aggiudicato alla migliore offerta che risulti conforme alle caratteristiche indicate, può allora equivalere ad un’offerta, con la conseguenza che il contratto potrà considerarsi concluso una volta che sarà stata individuata la migliore offerta.

Un’offerta può indicare tutte le clausole essenziali del contratto e malgrado ciò non obbligare il proponente in caso di accettazione qualora faccia dipendere la conclusione del contratto al raggiungimento dell’accordo su alcuni punti di minor importanza lasciati appositamente indeterminati nella proposta. Si veda l’articolo 2.1.13.

ARTICOLO 2.1.3
(Ritiro dell'offerta)

(1) Un'offerta produce effetto quando perviene al destinatario.

(2) Un'offerta, anche se irrevocabile, può essere ritirata se il ritiro perviene al destinatario prima o contemporaneamente all'offerta.

COMMENTO

1. Momento in cui l'offerta produce effetto

Il 1° comma di questo articolo, che è tratto letteralmente dall'articolo 15 CISG, prevede che una proposta produce effetto dal momento in cui perviene all'oblato (si veda l'articolo 1.10(2)). Per la definizione dell'espressione "perviene" si veda l'articolo 1.10(3). Il momento in cui l'offerta produce effetto è importante in quanto indica il preciso momento a partire dal quale il destinatario può accettarla, vincolando così definitivamente il proponente al contratto proposto.

2. Ritiro dell'offerta

Tuttavia, vi è un'ulteriore ragione per cui nella pratica è importante determinare il momento in cui l'offerta produce effetto. Fino a quel momento, infatti, il proponente, a prescindere dal fatto che l'offerta iniziale debba o meno considerarsi irrevocabile, è libero di cambiare intenzione e decidere di non concludere affatto il contratto o di sostituire l'offerta iniziale con una nuova proposta. L'unica condizione è che l'oblato sia informato del mutamento di intenzioni del proponente prima o nello stesso momento in cui viene a conoscenza della proposta iniziale. Prevedendo espressamente questo limite, il 2° comma della disposizione in esame mette in luce la necessità di delineare una distinzione tra "ritiro" e "revoca" di una proposta: mentre prima di divenire efficace una proposta può sempre essere ritirata, è solo dopo questo momento che si pone la questione della possibilità di una sua eventuale revoca (si veda l'articolo 2.1.4).

Art. 2.1.4

Principi UNIDROIT

ARTICOLO 2.1.4

(Revoca dell'offerta)

(1) Finché un contratto non è concluso un'offerta può essere revocata se la revoca perviene al destinatario prima che questi abbia spedito l'accettazione.

(2) Tuttavia, un'offerta non può essere revocata:

(a) se indica, fissando un termine per l'accettazione o altrimenti, che è irrevocabile; o

(b) se è ragionevole per il destinatario considerare l'offerta irrevocabile e se questi ha agito di conseguenza.

COMMENTO

Il problema della revocabilità della proposta è tradizionalmente uno dei più controversi in tema di formazione del contratto. Non essendovi alcuna possibilità di conciliare i due principali indirizzi seguiti in questa materia dai differenti sistemi giuridici, ossia il principio di *common law* secondo il quale una proposta è, di regola, revocabile e l'opposto principio condiviso dalla maggior parte dei sistemi di *civil law*, rimane come unica possibilità quella di adottare, come regola principale, uno dei due principi, individuando nell'altro un'eccezione alla regola.

1. Proposta normalmente revocabile

Il 1° comma del presente articolo, che è tratto letteralmente dall'articolo 16 CISG, stabilisce che finché il contratto non è concluso le offerte sono di regola revocabili. Tuttavia, lo stesso comma assoggetta la revoca della proposta alla condizione che essa pervenga al destinatario prima che questi abbia spedito la dichiarazione di accettazione. Ciò implica che il diritto del proponente di revocare l'offerta persiste fino alla conclusione del contratto solo nei casi in cui il destinatario accetti verbalmente l'offerta o quando possa manifestare il proprio consenso compiendo un atto senza darne notizia al proponente (si veda l'articolo 2.1.6(3)). Quando invece l'accettazione dell'offerta avviene tramite dichiarazione scritta, ritenendosi il contratto concluso quando l'accettazione perviene al proponente (si veda l'articolo 2.1.6(2)), il diritto di quest'ultimo di revocare l'offerta

viene meno prima, ossia nel momento in cui il destinatario invia l'accettazione. Questa soluzione può causare inconvenienti al proponente che non sempre saprà se è ancora possibile revocare l'offerta. Essa tuttavia si giustifica alla luce del legittimo interesse del destinatario a che il termine valido per revocare l'offerta sia il più breve possibile.

Per quanto riguarda la determinazione della data di spedizione, si veda l'articolo 2.1.8 e il relativo Commento.

2. Proposte irrevocabili

Il 2° comma pone due importanti eccezioni alla regola generale della revocabilità dell'offerta: (i) quando l'offerta contiene l'indicazione che essa è irrevocabile e (ii) quando l'oblatore, avendo altre buone ragioni per considerare l'offerta irrevocabile, ha agito di conseguenza.

a. *Indicazione della irrevocabilità contenuta nell'offerta*

L'indicazione che l'offerta deve ritenersi irrevocabile può essere manifestata in molti modi diversi, il più diretto ed esplicito dei quali è quello di una espressa dichiarazione in tal senso del proponente (ad esempio "Questa è un'offerta ferma"; "Resteremo fermi con la nostra offerta finché non riceveremo la vostra risposta"). Tuttavia, tale indicazione può anche essere semplicemente dedotta da altre dichiarazioni o comportamenti del proponente. La fissazione di un termine per l'accettazione può, anche se non deve necessariamente, equivalere ad un'implicita indicazione dell'irrevocabilità della proposta. La soluzione deve essere trovata in relazione a ciascun caso concreto attraverso una corretta interpretazione delle condizioni dell'offerta alla luce dei vari criteri stabiliti dalle regole generali sull'interpretazione contenute nel Capitolo 4. In generale, se il proponente opera nell'ambito di un ordinamento giuridico ove la fissazione di un termine per l'accettazione vale ad indicare l'irrevocabilità della proposta, si può ritenere che, specificando tale termine, il proponente abbia inteso proporre un'offerta irrevocabile. Se, al contrario, il proponente opera nell'ambito di un ordinamento giuridico ove la fissazione di un termine per l'accettazione non è sufficiente ad indicare l'irrevocabilità della proposta, si deve ritenere che, normalmente, il proponente non avrà inteso manifestare una tale intenzione.

Art. 2.1.4

Principi UNIDROIT

Esempi

1. A, un'agenzia di viaggi, informa un cliente circa una crociera pubblicizzata sul catalogo per le prossime vacanze di Capodanno. L'agenzia esorta il cliente a prenotare entro i successivi tre giorni, aggiungendo che dopo quella data probabilmente non rimarranno più posti liberi. Questa asserzione di per sé non varrà ad indicare l'irrevocabilità dell'offerta per quei primi tre giorni.
2. A invita B a sottoporgli una proposta scritta delle condizioni alle quali B è disposto a costruire un immobile. B presenta una proposta dettagliata che contiene, tra l'altro, una dichiarazione ove si legge: "Il prezzo e le altre condizioni non varranno dopo il 1° settembre". Se A e B operano nell'ambito di un ordinamento giuridico dove un'affermazione di questo tipo vale ad indicare l'irrevocabilità dell'offerta fino alla data specificata, B si può aspettare che la proposta sarà considerata irrevocabile. La stessa cosa non può necessariamente dirsi qualora l'oblato operi nell'ambito di un ordinamento giuridico dove una tale previsione non è considerata sufficiente ad indicare l'irrevocabilità della proposta.

b. Affidamento dell'oblato sull'irrevocabilità dell'offerta

La seconda eccezione alla regola generale della revocabilità dell'offerta, che si riferisce ai casi in cui era "ragionevole per il destinatario considerare l'offerta irrevocabile", e l'oblato "ha agito di conseguenza", è un'applicazione del principio generale che vieta il comportamento contraddittorio posto dall'articolo 1.8. L'affidamento ragionevole dell'oblato può essere stato indotto sia dal comportamento del proponente, sia dalla natura dell'offerta stessa (ad es., un'offerta la cui accettazione richieda indagini ampie e costose da parte del destinatario ovvero un'offerta presentata in modo da permettere all'oblato di fare a sua volta un'offerta ad un terzo). Gli atti che il destinatario deve aver compiuto in conseguenza dell'offerta possono consistere nella disposizione di preparativi per la produzione, nell'acquisto o nell'affitto di materiali ed equipaggiamento, nell'aver affrontato spese, etc., sempre che atti di questo tipo possano considerarsi normali nel settore d'affari interessato, o comunque il proponente avrebbe dovuto prevederli o conoscerli.

Esempi

3. A, un antiquario, chiede a B di restaurare dieci quadri a condizione che il lavoro sia concluso entro tre mesi e che il prezzo non superi una certa cifra. B informa A che, per decidere se

accettare o meno l'offerta, egli considera necessario iniziare a lavorare su una tela in modo da poter dare, entro cinque giorni, una risposta definitiva. A accetta, e B, facendo affidamento sull'offerta di A, comincia subito a lavorare. A non può revocare l'offerta nel corso di quei cinque giorni.

4. A chiede che B gli faccia una proposta in vista di una sua partecipazione ad una gara d'appalto per un progetto che deve essere assegnato entro un certo termine. B gli sottopone un'offerta di cui A tiene conto quando calcola il prezzo della propria offerta. Prima della scadenza del termine, ma dopo che A ha presentato l'offerta, B informa A di non voler più tener ferma la sua proposta. L'offerta di B è irrevocabile fino alla data stabilita in quanto, nel fare la sua offerta per l'aggiudicazione dell'appalto, A vi ha fatto affidamento.

ARTICOLO 2.1.5

(Rifiuto dell'offerta)

Un'offerta decade quando il rifiuto di essa perviene al proponente.

COMMENTO

1. Rifiuto espresso o tacito

Un'offerta può essere rifiutata sia espressamente che tacitamente. Un'ipotesi frequente di rifiuto tacito si ha nel caso in cui la risposta all'offerta ha il tenore di un'accettazione, ma in realtà contiene aggiunte, limitazioni o altre modifiche (si veda l'articolo 2.1.11 (1)).

In assenza di un rifiuto espresso, le dichiarazioni o il comportamento dell'oblato devono in ogni caso essere tali da giustificare il convincimento del proponente che l'oblato non abbia intenzione di accettare l'offerta. Una risposta in cui l'oblato si limiti semplicemente a chiedere la possibilità di un'alternativa (ad es. "Esiste la possibilità di ridurre il prezzo?", oppure "Potete consegnare la merce un paio di giorni prima?") in genere non sarebbe sufficiente a giustificare un tale convincimento.

Si deve ricordare che un rifiuto farà decadere qualsiasi offerta, a prescindere dalla circostanza che si tratti, secondo quanto stabilito dall'articolo 2.1.4, di un'offerta revocabile ovvero irrevocabile.

Art. 2.1.6

Principi UNIDROIT

Esempio

A riceve una proposta da B in cui si prevede che l'offerta resterà ferma per due settimane. A risponde a giro di posta proponendo delle condizioni parzialmente diverse, che B non accetta. A non può accettare più la proposta iniziale anche se mancano ancora diversi giorni alla scadenza del termine di due settimane in quanto, presentando una controproposta, ha implicitamente rifiutato la proposta iniziale.

2. Rifiuto come una delle cause di decadenza dell'offerta

Il rifiuto dell'oblato è solo una delle cause che possono far decadere un'offerta. Altre cause sono indicate negli articoli 2.1.4(1) e 2.1.7.

ARTICOLO 2.1.6

(Accettazione)

(1) Una dichiarazione od altro comportamento tenuto dal destinatario indicante il suo consenso ad un'offerta costituisce accettazione. Il silenzio o l'inerzia, di per sé, non equivalgono ad accettazione.

(2) L'accettazione di un'offerta produce effetto nel momento in cui l'indicazione del consenso perviene al proponente.

(3) Tuttavia, se, in virtù dell'offerta o in conseguenza delle pratiche che le parti hanno instaurato tra loro o degli usi, il destinatario dell'offerta può manifestare il suo consenso compiendo un atto senza darne notizia al proponente, l'accettazione produce effetto nel momento in cui l'atto è compiuto.

COMMENTO

1. Indicazione del "consenso" all'offerta

Perché vi sia accettazione l'oblato, in un modo o nell'altro, deve indicare il suo "consenso" all'offerta. Il solo avviso di ricevimento dell'offerta, o la dimostrazione di un certo interesse, non sono

sufficienti. Inoltre, il consenso non deve essere soggetto a condizioni, ossia non lo si può far dipendere da ulteriori passi che debbano essere compiuti vuoi dal proponente (ad es. “La nostra accettazione è soggetta alla vostra approvazione finale”) vuoi dall’oblato (ad es. “Accettiamo le condizioni del contratto nel modo in cui sono manifestate nel vostro memorandum e ci impegniamo a sottoporre il contratto al nostro consiglio di amministrazione per l’approvazione entro le prossime due settimane”). In definitiva, la pretesa accettazione non deve contenere modificazioni dei termini dell’offerta o comunque nessun elemento che possa sostanzialmente modificarli (si veda l’articolo 2.1.11).

2. Accettazione per comportamento concludente

Purché l’offerta non imponga determinate modalità per l’accettazione, il consenso può essere manifestato mediante un’espressa dichiarazione ovvero può essere dedotto dal comportamento dell’oblato. Il 1° comma della disposizione in esame non specifica di che tipo di comportamento debba trattarsi: spesso si tratterà di atti esecutivi, come il pagamento in anticipo di una parte del prezzo, la spedizione della merce o l’inizio dei lavori, etc.

3. Silenzio o inerzia

Prevedendo che “il silenzio o l’inerzia, di per sé, non equivalgono ad accettazione”, il 1° comma specifica che, di regola, il mero silenzio o l’inerzia dell’oblato non consentono di dedurre che quest’ultimo abbia accettato l’offerta. La situazione è diversa qualora le parti stesse abbiano stabilito che il silenzio equivarrà ad accettazione, o qualora esista una prassi negoziale od uso che lo preveda. Comunque, in nessun caso si può considerare che, a tal fine, sia sufficiente che il proponente stabilisca unilateralmente nella sua proposta che questa si considererà accettata in mancanza di risposta da parte dell’oblato. Giacché è il proponente che prende l’iniziativa di proporre la conclusione del contratto, l’oblato è libero, non solo di accettare o meno l’offerta, ma anche semplicemente di ignorarla.

E s e m p i

1. A chiede a B di stabilire le condizioni per il rinnovo di un contratto per la fornitura di vino la cui scadenza è prevista per il 31 dicembre. Nella sua proposta B include una clausola ove si dice che “se non ci comunicherete nulla al più tardi entro la fine di

Art. 2.1.6

Principi UNIDROIT

novembre, riterremo che abbiate accettato di rinnovare il contratto alle condizioni sopra indicate”. A ritiene che le condizioni proposte siano del tutto inaccettabili e non risponde. Il precedente contratto scade alla data stabilita senza che tra le parti possa considerarsi concluso un nuovo contratto.

2. Nel corso di un contratto di durata per la fornitura di vino B eseguiva regolarmente gli ordini di A senza confermare espressamente la sua accettazione. Il 15 novembre A ordina una notevole partita di vino per il Capodanno. B non risponde, né effettua la consegna alla data stabilita. B è inadempiente in quanto, alla luce della pratica instaurata tra le parti, il silenzio di B rispetto all’ordine di A equivale ad accettazione.

4. Momento in cui l’accettazione produce effetto

Il 2° comma prevede che l’accettazione produce effetto nel momento in cui la manifestazione di consenso perviene al proponente (si veda l’articolo 1.10(2)). Per la definizione di “perviene” si veda l’articolo 1.10(3). La ragione dell’adozione del principio della “ricezione”, e non invece del principio della “spedizione”, sta nel fatto che il rischio della trasmissione risulta meglio collocato sull’oblato piuttosto che sul proponente, poiché è il primo che sceglie i mezzi di comunicazione, che conosce se la modalità prescelta è soggetta a rischi particolari o a ritardi, e che di conseguenza si trova nella posizione migliore per prendere tutte le misure necessarie ad assicurare che l’accettazione pervenga à destinazione.

Di regola, un’accettazione per comportamento concludente, come le altre modalità di accettazione; diventa efficace solo nel momento in cui la notizia del comportamento perviene al proponente. Si deve tuttavia notare che questa apposita comunicazione da parte dell’oblato sarà necessaria solo in quei casi in cui il comportamento, di per sé, non potrà, entro un ragionevole periodo di tempo, giungere a conoscenza del proponente, così da valere come notizia dell’accettazione. In tutti gli altri casi, per esempio quando il comportamento consista nel pagamento del prezzo, o nella spedizione di merce via aerea o tramite altro rapido mezzo di trasporto, lo stesso effetto può essere positivamente raggiunto semplicemente tramite la banca o il corriere che informino il proponente dei fondi trasferiti o della consegna della merce.

Un’eccezione alla regola generale posta dal 2° comma può rinvenirsi nei casi previsti dal 3° comma dello stesso articolo, ove si legge “in virtù dell’offerta o in conseguenza delle pratiche che le parti

hanno instaurato tra loro o degli usi, il destinatario dell'offerta può manifestare il suo consenso compiendo un atto senza darne notizia al proponente". In tal caso, infatti, l'accettazione è efficace dal momento in cui l'atto è stato posto in essere, indipendentemente dal fatto che il proponente ne venga prontamente informato.

Esempi

3. A chiede a B di preparare un programma per la creazione di una banca dati. Senza dare notizia ad A dell'accettazione, B comincia a predisporre il programma e, terminato il lavoro, insiste per il pagamento alle condizioni indicate da A nella proposta. B non ha diritto al pagamento in quanto la presunta accettazione dell'offerta di A non è mai diventata efficace non avendola B notificata ad A.

4. La fattispecie è la stessa dell'Esempio precedente, con la differenza che nella sua proposta A informa B della sua assenza per le due settimane seguenti, e invita B, se intende accettare l'offerta, a cominciare a lavorare subito sul programma in modo da guadagnare tempo. Il contratto deve considerarsi concluso una volta che B cominci ad eseguire, anche se B ometta di dare notizia ad A immediatamente od anche più avanti.

Questa disposizione corrisponde ai commi 1°, 2°, prima parte, e 3° dell'articolo 18 CISG.

ARTICOLO 2.1.7

(Termine per l'accettazione)

Un'offerta deve essere accettata entro il termine stabilito dal proponente o, se nessun termine è previsto, entro un periodo di tempo ragionevole, avuto riguardo alle circostanze dell'affare, inclusa la rapidità dei mezzi di comunicazione utilizzati dal proponente. Un'offerta verbale deve essere accettata immediatamente a meno che dalle circostanze non risulti altrimenti.

Art. 2.1.7

Principi UNIDROIT

COMMENTO

Con riguardo al termine entro il quale un'offerta deve essere accettata, il presente articolo, che corrisponde alla seconda parte del 2° comma dell'articolo 18 CISG, distingue tra offerte verbali e offerte scritte.

Per quanto riguarda le offerte scritte, tutto dipende dal fatto che il proponente abbia o meno indicato un termine certo per l'accettazione: nel primo caso, l'offerta deve essere accettata entro quel termine, mentre in tutte le altre ipotesi l'indicazione del consenso deve pervenire al proponente "entro un periodo di tempo ragionevole, avuto riguardo alle circostanze dell'affare, inclusa la rapidità dei mezzi di comunicazione utilizzati dal proponente".

Esempi

1. A manda a B un'offerta di lunedì indicando che se B intende accettare, deve farlo entro venerdì al più tardi. L'accettazione di B perviene ad A il lunedì della settimana successiva. A può rifiutare l'accettazione di B in quanto tardiva.
2. A manda a B un'offerta di lunedì mattina via e-mail, pregando B di rispondere "il più presto possibile". Sebbene in occasioni precedenti A e B avessero già comunicato via e-mail, B accetta l'offerta di A tramite lettera, che perviene ad A giovedì. L'accettazione di B è tardiva poiché nelle circostanze un'accettazione tramite lettera che perviene ad A tre giorni dopo la sua e-mail non è fatta "al più presto possibile".

Le offerte verbali devono essere accettate immediatamente, a meno che dalle circostanze non risulti altrimenti. Un'offerta va considerata verbale non solo quando viene fatta alla presenza dell'oblato, ma ogni qualvolta l'oblato possa rispondere immediatamente. È questo il caso dell'offerta fatta al telefono o comunicata elettronicamente in tempo reale (ad esempio nelle "chat rooms").

È importante sottolineare che le regole poste dalla disposizione in esame si applicano anche a situazioni ove, come previsto dall'articolo 2.1.6.(3), l'oblato può indicare il proprio consenso compiendo un atto senza dare notizia al proponente: in queste ipotesi è l'atto di esecuzione che deve essere compiuto entro il rispettivo termine.

Per la determinazione del preciso momento a partire dal quale comincia a decorrere il termine stabilito si veda l'articolo 2.1.8; per il calcolo delle festività che cadono nel corso di questo periodo di tempo,

si veda l'articolo 1.12; per le ipotesi di accettazione tardiva e di ritardo nella trasmissione, si veda l'articolo 2.1.9.

ARTICOLO 2.1.8

(Accettazione entro un termine stabilito)

Il termine di accettazione fissato dal proponente inizia a decorrere dal momento in cui l'offerta è spedita. Si considera data dell'offerta la data di spedizione, a meno che dalle circostanze non risulti altrimenti.

COMMENTO

Quando un proponente fissa un termine per l'accettazione sorge il problema del momento a partire dal quale il periodo indicato inizia a decorrere. Secondo il presente articolo, inizia a decorrere dal momento in cui l'offerta è spedita, da quando cioè ha lasciato la sfera di controllo del proponente. Per quanto riguarda il momento in cui ciò si verifica, vige una presunzione ai sensi della quale si considera data di spedizione quella indicata nell'offerta.

Ad esempio, nel caso di una lettera, la data di spedizione sarà quella indicata nella lettera; nel caso di un'e-mail, sarà la data indicata come data di spedizione dal server del proponente, etc. Tuttavia, la presunzione può essere confutata se, nel caso concreto, dalle circostanze risulti altrimenti. Così, se la data indicata su una lettera inviata via fax è precedente alla data di spedizione stampata dall'apparecchio, deve prevalere quest'ultima. Parimenti, se la data indicata in una lettera è successiva alla data di consegna della lettera, è chiaro che la prima è stata scritta per errore e deve quindi essere tralasciata.

ARTICOLO 2.1.9

(Accettazione tardiva. Ritardo nella trasmissione)

(1) Un'accettazione tardiva produce nondimeno effetto come accettazione se il proponente senza ingiustificato ritardo ne informa l'accettante o gli invia un avviso a questo scopo.

(2) Se da una comunicazione contenente un'accettazione tardiva risulta che questa è stata spedita in circostanze tali che, se la sua trasmissione fosse stata regolare, sarebbe pervenuta al proponente nel tempo dovuto, l'accettazione tardiva produce effetto come accettazione, a meno che il proponente senza ingiustificato ritardo non informi l'accettante che egli considera caducata la sua offerta.

COMMENTO**1. Accettazione tardiva normalmente priva di effetto**

Secondo la regola posta dall'articolo 2.1.7, affinché un'accettazione sia efficace è necessario che pervenga al proponente entro il termine fissato da quest'ultimo o, se non è stato fissato alcun termine, entro un periodo di tempo ragionevole. Ciò significa che di regola un'accettazione che pervenga al proponente oltre tale periodo è priva di effetto e può essere ignorata dal proponente.

2. Proponente può nondimeno "accettare" l'accettazione tardiva

Il 1° comma del presente articolo, che corrisponde all'articolo 21 CISG, stabilisce che il proponente è comunque libero di considerare un'accettazione tardiva come se fosse pervenuta in tempo in modo da renderla efficace, purché il proponente "senza ingiustificato ritardo ne inform[i] l'accettante o gli invi[i] un avviso a questo scopo". Se il proponente si avvale di questa possibilità, il contratto si deve considerare concluso nel momento in cui l'accettazione tardiva perviene al proponente e non in quello in cui il proponente informi l'accettante della sua intenzione di considerare efficace l'accettazione tardiva.

E s e m p i

1. A indica il 31 marzo come termine massimo per l'accettazione della sua proposta. L'accettazione di B perviene ad A il 3 aprile. A, che è ancora interessato alla conclusione del contratto, intende accogliere l'accettazione tardiva di B, e immediatamente informa B della sua intenzione. Nonostante il fatto che tale notizia giunga a B solo il 5 aprile il contratto si considera concluso il 3 aprile.

3. Accettazione tardiva determinata da ritardo nella trasmissione

Finché l'accettazione perviene in ritardo in quanto l'oblato non ha provveduto ad inviarla nel termine, è naturale considerarla priva di effetto, a meno che il proponente non abbia indicato diversamente. La situazione è diversa quando l'oblato abbia risposto in tempo, ma l'accettazione perviene in ritardo al proponente a causa di un inatteso ritardo nella trasmissione. In tal caso, l'affidamento dell'accettante sul fatto che l'accettazione sia giunta entro il termine stabilito merita protezione, con la conseguenza che l'accettazione tardiva viene considerata efficace, salvo che il proponente vi si opponga senza ingiustificato ritardo. L'unica condizione posta dal 2° comma è che la comunicazione contenente l'accettazione tardiva dimostri che l'accettazione è stata inviata in circostanze tali che, se la sua trasmissione fosse avvenuta normalmente, sarebbe pervenuta al proponente nel termine stabilito.

Esempi

2. I fatti sono gli stessi dell'Esempio precedente, con la differenza che B, sapendo che la normale trasmissione delle lettere per posta richiede tre giorni, spedisce la sua lettera di accettazione il 25 marzo. A causa di uno sciopero del servizio postale nel paese di A la lettera, che reca impressa la data della sua spedizione sulla busta, arriva solo il 3 aprile. L'accettazione di B, sebbene tardiva, è nondimeno efficace a meno che A non vi si opponga senza ingiustificato ritardo.
3. I fatti sono gli stessi dell'Esempio 1, con la differenza che B, dopo aver ricevuto l'offerta di A, l'accetta il 30 marzo via e-mail. A causa di problemi tecnici del server, l'e-mail perviene ad A solo il 1° Aprile. L'accettazione di B, sebbene tardiva, è tuttavia efficace a meno che A non obietti senza ritardo ingiustificato.

ARTICOLO 2.1.10

(Ritiro dell'accettazione)

L'accettazione può essere ritirata se il ritiro perviene al proponente prima del momento in cui l'accettazione avrebbe prodotto effetto o nello stesso momento.

Art. 2.1.11

Principi UNIDROIT

COMMENTO

Con riguardo al ritiro dell'accettazione, la disposizione in esame pone lo stesso principio contenuto nell'articolo 2.3 relativo al ritiro dell'offerta, ossia l'oblato può cambiare intenzione e ritirare l'accettazione sempre che il ritiro pervenga al proponente prima o nello stesso momento dell'accettazione.

Deve notarsi che mentre il proponente, una volta che l'oblato abbia spedito l'accettazione, è vincolato dalla proposta e non può più cambiare intenzione (si veda l'articolo 2.1.4(1)), l'accettante perde la sua libertà di scelta in un momento più avanzato, ossia quando la notizia dell'accettazione perviene al proponente.

Questa disposizione corrisponde all'articolo 22 CISG.

ARTICOLO 2.1.11

(Accettazione non conforme all'offerta)

(1) Una risposta ad un'offerta volta ad essere un'accettazione, ma che contiene aggiunte, limitazioni o altre modificazioni è un rifiuto dell'offerta e vale come controproposta.

(2) Tuttavia, una risposta ad un'offerta volta ad essere un'accettazione, ma che contiene clausole aggiunte o difformi che non alterano sostanzialmente i termini dell'offerta, costituisce accettazione, a meno che l'autore dell'offerta, senza ingiustificato ritardo, non si opponga a queste differenze. In caso contrario, il contenuto del contratto è il contenuto dell'offerta con le modificazioni aggiunte nell'accettazione.

COMMENTO

1. Accettazione con modifiche normalmente equivale a controproposta

Nelle trattative commerciali accade spesso che l'oblato, mentre manifesta al proponente l'intenzione di accettare l'offerta ("conferma d'ordine"), includa nella dichiarazione condizioni aggiuntive o difformi da quelle previste nell'offerta iniziale. Il 1° comma del

presente articolo prevede che una pretesa accettazione di questo tipo debba di regola considerarsi come un rifiuto dell'offerta equivalente ad una controproposta da parte dell'oblato, controproposta che il proponente può, o meno, accettare vuoi espressamente vuoi implicitamente, ad es. con un atto di esecuzione.

2. Modifiche che non alterano la natura dell'accettazione

Il principio secondo il quale l'accettazione deve essere l'immagine speculare dell'offerta implica che anche differenze insignificanti o comunque di scarsa importanza tra l'offerta e l'accettazione facciano sì che ciascuna parte possa, in una fase successiva, mettere in dubbio l'esistenza del contratto. Al fine di evitare il verificarsi di una simile eventualità, cui una parte può tendere per il semplice motivo che le condizioni di mercato sono cambiate a suo sfavore, il 2° comma pone un'eccezione alla regola generale stabilita nel 1° comma, prevedendo che se le clausole aggiunte o difformi contenute nell'accettazione non alterino "sostanzialmente" le condizioni dell'offerta, il contratto si conclude con quelle modificazioni, a meno che il proponente non vi si opponga senza ingiustificato ritardo.

Non può stabilirsi in astratto quando una variazione del contratto comporti una modifica "sostanziale": tale determinazione infatti non potrà che dipendere dalle circostanze del caso concreto. Le condizioni aggiunte o difformi che riguardino il prezzo o le modalità di pagamento, il luogo e il tempo dell'adempimento di un'obbligazione non pecuniaria, l'estensione della responsabilità di un contraente nei confronti dell'altro o la composizione delle controversie, normalmente, ma non necessariamente, costituiranno una modifica sostanziale della offerta. Un importante fattore da prendere in considerazione in questo contesto è se le clausole aggiunte o difformi siano comunemente usate nel settore di mercato interessato, per cui la loro inclusione nel contratto non può comunque rappresentare una sorpresa per il proponente.

Esempi

1. A ordina a B una macchina, da collaudare nei locali di A. Nella conferma d'ordine B dichiara di accettare le condizioni dell'offerta, ma aggiunge che vorrebbe essere presente al collaudo della macchina. La condizione aggiuntiva, non comportando una modifica "sostanziale" dell'offerta, potrà diventare parte del contratto, a meno che A non vi si opponga senza ingiustificato ritardo.

Art. 2.1.12

Principi UNIDROIT

2. I fatti sono gli stessi dell'Esempio precedente, con la differenza che nella conferma d'ordine B aggiunge una clausola compromissoria. A meno che non risulti diversamente dalle circostanze del caso, una clausola di questo tipo equivale ad una modifica "sostanziale" delle condizioni dell'offerta, dovendosene trarre la conseguenza che la pretesa accettazione di B in realtà rappresenta una controproposta.

3. A ordina a B una data quantità di grano. Nella sua conferma d'ordine B aggiunge una clausola compromissoria che, nel settore merceologico interessato, costituisce una prassi comunemente applicata. Poiché A non può essere sorpreso da una clausola di questo tipo, quest'ultima non comporta una modifica "sostanziale" delle condizioni e, sempre che A non vi si opponga senza un ingiustificato ritardo, la clausola compromissoria diventa parte del contenuto contrattuale.

ARTICOLO 2.1.12

(Lettere di conferma)

Se entro un periodo di tempo ragionevole dopo la conclusione del contratto viene spedita una lettera di conferma del contratto stesso che contiene clausole aggiunte o difformi, tali clausole diverranno parte del contratto, a meno che non alterino sostanzialmente il suo contenuto originario ovvero il destinatario, senza ingiustificato ritardo, non si opponga a queste differenze.

COMMENTO

1. "Lettere di conferma"

Il presente articolo si riferisce a quei casi in cui un contratto è già stato concluso verbalmente o con lo scambio di comunicazioni scritte limitate alle clausole essenziali dell'accordo, ed una delle parti, successivamente, invii all'altra un documento apparentemente volto a confermare quanto già stabilito, ma che di fatto contiene clausole aggiunte o difformi da quelle su cui le parti si sono precedentemente accordate. In teoria questa situazione si distingue chiaramente da quella prevista dall'articolo 2.1.11, dove un contratto non è stato

ancora concluso e le clausole modificate sono contenute nella pretesa accettazione del destinatario. Tuttavia, poiché in pratica può essere molto difficile, se non impossibile, distinguere le due situazioni, la disposizione in esame adotta, relativamente alle clausole modificate incluse in una lettera di conferma, la stessa soluzione prevista dall'articolo 2.1.11. In altre parole, come per le modifiche contenute in una conferma d'ordine, è previsto che le condizioni aggiunte o difformi da quelle precedentemente concordate dalle parti contenute in una lettera di conferma divengano parte del contratto purché non alterino "sostanzialmente" l'accordo e il destinatario del documento non vi si opponga senza ingiustificato ritardo.

È appena il caso di aggiungere che, anche con riguardo alle lettere di conferma, la questione relativa a quale delle nuove condizioni alteri "sostanzialmente" le clausole del precedente accordo può trovare una risposta definitiva solo alla luce delle circostanze che caratterizzano ciascun caso concreto. D'altra parte, è chiaro che la disposizione in esame non si applica ai casi in cui la parte che ha inviato la lettera di conferma espressamente inviti l'altra parte a rispedirla debitamente controfirmata per l'accettazione. In tal caso è irrilevante che la lettera preveda delle modifiche, e, ove le preveda, che si tratti di modifiche "sostanziali" o meno, visto che, ai fini della conclusione del contratto, la lettera deve in ogni caso venire espressamente accettata dal destinatario.

Esempi

1. A ordina per telefono un macchinario a B, il quale accetta l'ordine. Il giorno seguente A riceve una lettera da B in cui si confermano le condizioni del loro accordo verbale, ma con l'aggiunta che B desidera essere presente al collaudo del macchinario nei locali di A. La condizione aggiuntiva, non comportando una modifica "sostanziale" delle clausole precedentemente concordate dalle parti, potrà divenire parte del contratto, a meno che A non vi si opponga senza ingiustificato ritardo.
2. La fattispecie è la stessa dell'Esempio precedente, con la differenza che la modifica contenuta nella lettera di conferma di B consiste nell'aggiunta di una clausola compromissoria. A meno che le circostanze non indichino diversamente, una clausola di questo tipo equivale ad una modifica "sostanziale" delle condizioni precedentemente concordate dalle parti e non potrà perciò entrare a far parte del contenuto contrattuale.

Art. 2.1.13

Principi UNIDROIT

3. A ordina via e-mail una certa quantità di grano e B, sempre tramite e-mail, accetta immediatamente. Più tardi, nel corso della stessa giornata, B invia ad A una lettera per confermare le condizioni del loro accordo aggiungendovi però una clausola compromissoria, come è prassi nel settore merceologico interessato. Poiché A non può esserne sorpreso, una clausola di questo tipo non integra una modifica “sostanziale” delle condizioni precedentemente concordate e, sempre che A non vi si opponga senza ingiustificato ritardo, la clausola compromissoria diverrà parte del contratto.

2. Lettere di conferma da inviare entro un termine ragionevole dopo la conclusione del contratto

La regola secondo la quale il silenzio da parte del destinatario equivale ad accettazione del contenuto della lettera di conferma, inclusa qualsiasi modifica non sostanziale delle condizioni precedentemente concordate, presuppone che la lettera venga spedita “entro un periodo di tempo ragionevole dopo la conclusione del contratto”. Qualsiasi scritto di questo tipo spedito dopo un periodo di tempo che, alla luce delle circostanze, risulti irragionevolmente lungo, perde significato, ed il silenzio da parte del destinatario non può più essere interpretato come accettazione del suo contenuto.

3. Fatture

Ai fini della presente disposizione, il termine “lettere di conferma” deve essere inteso in senso ampio, ossia vi si devono ricomprendere anche quelle ipotesi in cui una parte utilizzi le fatture o altri documenti simili, attinenti all’esecuzione del contratto, per specificare le condizioni del contratto concluso verbalmente o tramite uno scambio informale di corrispondenza, sempre che si tratti di una pratica che risponda ad una consuetudine del settore di mercato e/o del paese interessato.

ARTICOLO 2.1.13

(Conclusione del contratto subordinata all’accordo su questioni specifiche o all’adozione di una forma particolare)

Se, nel corso delle trattative, una parte subordina la conclusione del contratto al raggiungimento di un accordo su questioni specifiche o all’adozione di una forma particolare, il contratto non si conclude se non si è raggiunto un previo accordo su quelle questioni o in quella forma.

COMMENTO**1. Conclusione del contratto subordinata all'accordo su questioni specifiche**

Di regola, un contratto si perfeziona quando le parti raggiungono un accordo sulle condizioni che, in relazione al tipo di affare trattato, possono considerarsi essenziali, mentre le clausole di minore importanza che le parti hanno ommesso di precisare possono essere integrate successivamente ricorrendo sia alla prassi che alla legge. Si veda il Commento 1 all'articolo 2.1.2 e anche gli articoli 4.8 e 5.1.2.

Esempio

1. A si accorda con B riguardo a tutte le clausole che sono essenziali per il loro progettato contratto per la distribuzione dei prodotti di A. Quando successivamente sorge la questione di chi debba sostenere i costi della campagna pubblicitaria, nessuno dei due contraenti può pretendere che, a causa del silenzio della disciplina contrattuale su questo particolare punto, il contratto non sia sorto, in quanto la clausola mancante non è essenziale al tipo di contratto in questione e sarà integrata dal riferimento alla prassi o alla legge.

Tuttavia, in determinate ipotesi le parti possono ritenere che certe questioni siano d'importanza tale da non rendere possibile la conclusione di un accordo vincolante ove le stesse non risultino disciplinate in modo soddisfacente. Se le parti, o una di esse, rendono esplicita questa intenzione, il contratto non si perfeziona se non si raggiunge l'accordo su quei determinati punti.

Dal tenore della disposizione in esame emerge chiaramente che non è sufficiente che le parti manifestino questa loro intenzione *en passant*, risultando al contrario necessario che tale intenzione venga manifestata in modo inequivocabile.

Esempio

2. La fattispecie è la stessa dell'Esempio precedente, con la differenza che durante le trattative B dichiara ripetutamente che la questione relativa a chi dovrà sopportare i costi della campagna pubblicitaria deve essere disciplinata espressamente. Nonostante il loro accordo in ordine a tutte le clausole essenziali del contratto, né questo né altro contratto può ritenersi concluso tra A e B, dato che B aveva insistito sul fatto che la conclusione del contratto dovesse dipendere dall'accordo riguardante quella determinata clausola.

2. Conclusione del contratto subordinata all'adozione di una forma particolare

Nella pratica commerciale, specialmente quando si tratta di operazioni di considerevole complessità, è abbastanza frequente che dopo lunghe trattative le parti firmino un documento informale chiamato "accordo preliminare", "memorandum d'intesa", "lettera d'intento" o simili, contenente le condizioni dell'accordo fino ad allora concordate, e al tempo stesso dichiarino la comune intenzione di voler provvedere, in un momento successivo, alla stesura di un documento formale ("Soggetto a contratto", "Accordo formale a seguire"). In alcuni casi le parti, ritenendo il contratto già concluso, considerano la stesura del documento formale solo come una conferma dell'accordo già perfezionatosi. Tuttavia, se entrambe, o anche solo una delle parti, precisano che non intendono vincolarsi a meno che non sia stato redatto un documento formale, il contratto, anche ove le parti abbiano raggiunto un accordo su tutti gli aspetti rilevanti dello stesso, non potrà dirsi concluso fino alla stesura del documento formale.

Esempi

3. Dopo lunghe trattative A e B firmano un "memorandum d'intesa" contenente le condizioni dell'accordo per una *joint venture* per l'esplorazione e lo sfruttamento delle piattaforme continentali del paese X. Le parti concordano di redigere, in un momento successivo, l'accordo in documenti formali da firmare e scambiare nel corso di una cerimonia ufficiale. Se il "memorandum" contempla già tutte le condizioni rilevanti dell'accordo e i documenti successivi valgono semplicemente a presentare l'accordo al pubblico in modo appropriato, si può ritenere che il contratto sia già stato concluso con la firma del primo documento scritto.

4. La fattispecie è la stessa dell'Esempio precedente, con la differenza che il "memorandum d'intesa" contiene una clausola nella quale si legge "non vincolante fino alla conclusione dell'accordo finale" o simili. Fino alla firma e allo scambio dei documenti ufficiali il contratto non è vincolante.

ARTICOLO 2.1.14

(Contratto con clausole intenzionalmente lasciate in bianco)

(1) Il fatto che le parti abbiano intenzionalmente lasciato la fissazione del contenuto di una determinata clausola a future negoziazioni o alla determinazione di un terzo non esclude la conclusione del contratto se le parti stesse avevano effettiva intenzione di concluderlo.

(2) L'esistenza del contratto non è compromessa dal fatto che successivamente

(a) le parti non raggiungano alcun accordo sulla clausola; o

(b) il terzo non determini il contenuto della clausola, a condizione che per definire quest'ultima esista un altro metodo ragionevole considerate tutte le circostanze, tenuto conto delle intenzioni delle parti.

COMMENTO**1. Contratto con clausole intenzionalmente lasciate in bianco**

Un contratto può tacere su una o più questioni semplicemente perché le parti nel corso delle trattative non hanno pensato a dettare una specifica disciplina al riguardo. Purché i contraenti abbiano concordato le clausole essenziali che caratterizzano il tipo di operazione economica considerata, il contratto potrà ritenersi concluso e le clausole mancanti saranno integrate sulla base degli articoli 4.8 o 5.1.2. Si veda il Commento 1 all'articolo 2.1.2. Diversa è l'ipotesi disciplinata dalla disposizione in esame: qui le parti lasciano intenzionalmente in bianco una o più clausole in quanto non sono in grado o non vogliono determinarle al momento della conclusione del contratto, e si riferiscono per la loro determinazione o ad un accordo da stipulare successivamente, o all'opera di un terzo.

Quest'ultima situazione, che si verifica frequentemente, sebbene non esclusivamente, nei contratti di durata, pone in particolare due distinte questioni: in primo luogo, ci si chiede se il fatto che le parti abbiano intenzionalmente lasciato in bianco alcune clausole impedisca al contratto di perfezionarsi e, in secondo luogo, se così non è, quale

Art. 2.1.14

Principi UNIDROIT

sia la sorte del contratto qualora le parti non riescano ad accordarsi o il terzo non provveda.

2. Clausole in bianco di per sé non sono un impedimento alla valida conclusione del contratto

Il 1° comma stabilisce che se le parti intendono concludere un contratto, il fatto che abbiano intenzionalmente rimesso la determinazione di una clausola a successive trattative o all'opera di un terzo non impedisce al contratto di perfezionarsi.

Nei casi in cui non è espressamente sancita l'intenzione delle parti di concludere il contratto nonostante le clausole lasciate in bianco, questa può dedursi da altre circostanze, come il carattere non essenziale della clausola interessata, il grado di precisione dell'intero accordo, il fatto che la clausola lasciata in bianco si riferisca a questioni che per loro natura possono essere determinate solo successivamente, il fatto che l'accordo sia già stato parzialmente eseguito, etc.

E s e m p i o

1. A, una linea di navigazione, stipula un accordo dettagliato con B, gestore di un terminale da trasporto, per l'utilizzo del terminale di B per i propri container. L'accordo fissa il volume minimo di container da scaricare o caricare annualmente e i relativi diritti da pagare, mentre i diritti per eventuali container aggiuntivi sono da determinare se e quando il volume minimo sarà stato raggiunto. Due mesi più tardi A viene a conoscenza del fatto che il concorrente di B sarebbe disposto ad offrire migliori condizioni e di conseguenza rifiuta di adempiere, contestando che l'accordo con B sia mai divenuto vincolante non essendo stati stabiliti i diritti da corrispondere. In realtà A è responsabile per inadempimento contrattuale in quanto il carattere dettagliato dell'accordo, così come il fatto che sia A che B abbiano iniziato subito ad eseguire il contratto, indica chiaramente la loro intenzione di concludere un accordo vincolante.

3. Fallimento del meccanismo previsto dalle parti per la determinazione delle clausole lasciate in bianco

Se le parti non riescono ad accordarsi in ordine alle clausole lasciate in bianco o il terzo non provvede a determinarle, si pone la questione se il contratto continui ad esistere oppure venga meno. In base al 2° comma del presente articolo, l'esistenza del contratto non è compromessa "a condizione che per definire [la clausola] esista un

altro metodo ragionevole considerate tutte le circostanze, tenuto conto delle intenzioni delle parti”. Una prima alternativa è quella di integrare la clausola mancante: se possibile sulla base dell’articolo 5.1.2; se invece le parti hanno affidato la determinazione della clausola mancante all’opera, di un terzo da nominare da parte di un’autorità quale il Presidente del Tribunale o della Camera di commercio, etc., vi è la possibilità di designare una terza persona diversa. I casi in cui un certo contratto può essere mantenuto ricorrendo a queste modalità alternative saranno, tuttavia, abbastanza rari nella pratica. Minori problemi dovrebbero porsi qualora la clausola da integrare sia di scarsa o comunque minore importanza. Se invece la clausola in questione è essenziale in relazione al tipo contrattuale, l’intenzione delle parti di mantenere il contratto deve risultare chiaramente: in questo contesto vi sono diversi fattori da tenere in considerazione, tra l’altro se la clausola in questione si riferisce a situazioni che per loro natura possono determinarsi solo successivamente, se l’accordo è già stato parzialmente eseguito, etc.

Esempio

2. La fattispecie è la stessa dell’Esempio precedente, con la differenza che quando il volume minimo dei container da caricare o scaricare viene raggiunto, le parti non provvedono a fissare i diritti da pagare per i container aggiuntivi. A smette di adempiere, pretendendo che il contratto sia venuto meno. A è responsabile per inadempimento, in quanto il fatto che le parti abbiano cominciato ad eseguire il contratto senza peraltro individuare nel futuro accordo sulla clausola mancante una condizione per il proseguimento della loro relazione d’affari, dimostra sufficientemente la loro intenzione di conservare il contratto anche in mancanza di un tale accordo. I diritti per i container aggiuntivi saranno determinati in base ai criteri posti dall’articolo 5.1.7.

ARTICOLO 2.1.15

(Trattative in mala fede)

(1) Ciascuna parte è libera di condurre trattative e non è responsabile per il mancato raggiungimento di un accordo.

(2) Tuttavia, la parte che ha condotto o interrotto le trattative in mala fede è responsabile per le perdite cagionate all’altra parte.

(3) In particolare, si considera mala fede iniziare o continuare trattative malgrado l'intenzione di non raggiungere un accordo con l'altra parte.

COMMENTO**1. Libertà di negoziazione**

Di regola, le parti non solo sono libere di decidere quando e con chi intraprendere trattative per la conclusione di un contratto, ma anche se, come e per quanto tempo procedere negli sforzi per raggiungere un accordo. Ciò deriva dal fondamentale principio dell'autonomia contrattuale enunciato dall'articolo 1.1, principio considerato essenziale per garantire una sana competizione tra le imprese che operano nel commercio internazionale.

2. Responsabilità per trattative condotte in mala fede

Il diritto di una parte di intraprendere liberamente trattative e di decidere riguardo alle clausole da negoziare non è, tuttavia, illimitato e non deve entrare in conflitto con il principio della buona fede posto dall'articolo 1.7. Un particolare esempio di trattative condotte in mala fede, previsto espressamente dal 3° comma della disposizione in esame, si ha quando una parte intraprende trattative o continua a trattare senza alcuna intenzione di concludere un accordo con l'altra parte. Altri casi si hanno quando una parte deliberatamente o per negligenza ha ingannato l'altra parte sulla natura o sulle condizioni del contratto proposto, vuoi travisando, vuoi non rivelando fatti che, per la qualità delle parti e/o la natura del contratto, avrebbero dovuto essere rivelati. Per quanto riguarda l'obbligo di riservatezza si veda l'articolo 2.1.16.

La responsabilità di una parte per aver condotto trattative in mala fede è limitata alle perdite causate all'altra parte (2° comma). In sostanza, la parte danneggiata può recuperare le spese affrontate nel corso delle trattative ed ottenere anche il risarcimento per aver perso l'opportunità di concludere lo stesso contratto con una persona diversa (c.d. *reliance interest* o interesse negativo), ma generalmente non può essere risarcita del profitto che sarebbe derivato dalla conclusione del contratto originario (cd. *expectation interest* o interesse positivo).

Solo se le parti hanno espressamente concordato un obbligo di condurre le trattative in buona fede, avranno a disposizione tutti i rimedi previsti per l'inadempimento contrattuale, compreso il rimedio del diritto all'adempimento.

Esempi

1. A viene a conoscenza dell'intenzione di B di vendere il proprio ristorante. A, pur non avendo intenzione di acquistare il ristorante, intraprende lunghe trattative con B al solo fine di evitare che B venda il ristorante a C, un concorrente di A. A, che interrompe le trattative quando C acquista un ristorante diverso, è responsabile nei confronti di B, che all'ultimo momento riesce a vendere il ristorante ad un prezzo inferiore rispetto a quello offerto da C, per la differenza di prezzo.
2. A, che sta trattando con B per promuovere l'acquisto di equipaggiamento militare da parte delle forze armate del paese di B, viene a conoscenza che B non riceverà la necessaria licenza per l'esportazione dalle autorità governative del paese di A, requisito indispensabile per avere il permesso di pagare i diritti di provvigione a B. A non rivela questo fatto a B e alla fine conclude il contratto, che, tuttavia, non può essere eseguito a causa del mancato rilascio della licenza. A è responsabile verso B per i costi sopportati da questi dopo che A era venuto a conoscenza dell'impossibilità di ottenere la richiesta licenza.
3. A intraprende lunghe trattative per ottenere un prestito bancario dalla filiale di B. All'ultimo momento la filiale dichiara di non essere autorizzata a firmare e che la sede centrale ha deciso di non approvare l'accordo. A, che nel frattempo avrebbe potuto ottenere il prestito da un'altra banca, ha diritto di ottenere il risarcimento delle spese provocate dalla trattativa, nonché dei profitti che avrebbe ottenuto nell'arco di tempo trascorso prima che abbia potuto ottenere il prestito dall'altra banca.
4. A, appaltatore, e B, fornitore, concludono un accordo in base al quale si impegnano a condurre in buona fede le trattative per la fornitura dell'equipaggiamento richiesto, nel caso in cui A riesca a diventare il primo appaltatore di un importante progetto di costruzione. A riesce a ottenere il contratto di appalto, ma dopo contatti preliminari con B rifiuta di continuare le trattative. B può richiedere l'imposizione del dovere di condurre le trattative in buona fede.

3. Responsabilità per interruzione in mala fede delle trattative

Anche il diritto di interrompere le trattative è soggetto al principio della buona fede. Una volta che sia stata fatta un'offerta, questa può essere revocata solo nei limiti posti dall'articolo 2.4. Tuttavia anche prima che si sia giunti alla formulazione di un'offerta, o in un procedimento negoziale ove non sia individuabile una sequenza di offerta accettazione, una parte non è più libera di interrompere le trattative improvvisamente e senza alcuna giustificazione. Quando un siffatto stadio sia raggiunto dipenderà dalle circostanze del caso specifico, e in particolare rileverà in che misura l'altra parte, in conseguenza del comportamento della controparte, abbia avuto ragione di confidare nel buon esito delle trattative, ed il numero di questioni, relative al futuro contratto, sulle quali le parti abbiano già raggiunto l'accordo.

Esempio

4. A assicura B che, se B acquisisce la necessaria esperienza e sempre che sia disposto ad investire 150.000 dollari USA, gli verrà concessa una concessione di vendita. Durante i due anni seguenti B fa intensi preparativi in vista della conclusione del contratto, sempre con l'assicurazione, da parte di A, di ottenere la concessione. Quando tutto è pronto per la firma del contratto, A informa B che quest'ultimo deve investire una somma notevolmente più elevata. B, il quale rifiuta, ha diritto di ottenere da A il rimborso delle spese affrontate in vista della conclusione del contratto.

ARTICOLO 2.1.16

(Obbligo di riservatezza)

Se, nel corso delle trattative, una parte rivela un'informazione in via riservata, l'altra parte ha il dovere di non divulgare tale informazione o di non usarla scorrettamente a proprio vantaggio, indipendentemente dalla successiva conclusione del contratto. Ove il caso lo richieda, il rimedio per l'inosservanza di questo dovere può includere un risarcimento commisurato al vantaggio ottenuto dalla controparte.

COMMENTO**1. Parti normalmente non soggette all'obbligo di riservatezza**

Non esistendo un generale obbligo di riservatezza, le parti, quando intraprendono trattative per la conclusione di un contratto, normalmente non sono tenute a considerare le informazioni che si sono scambiate come notizie riservate. In altri termini, poiché una parte è libera di decidere quali fatti, rilevanti ai fini della conclusione dell'affare, rendere noti nel corso delle trattative, un'informazione di questo tipo è di regola considerata non riservata, ossia come informazione che l'altra parte può anche rivelare ad una terza persona od usare a proprio vantaggio qualora il contratto non venga concluso.

Esempio

1. A invita B e C, produttori di impianti per l'aria condizionata, a presentare proposte per l'installazione di un impianto di questo tipo. Nelle loro proposte B e C espongono anche alcuni dettagli tecnici riguardanti il funzionamento dei loro rispettivi impianti, al fine di valorizzarne i rispettivi pregi. A decide di rifiutare l'offerta di B e di proseguire le trattative solo con C. A è libero di servirsi delle informazioni contenute nella proposta di B per indurre C a proporre condizioni più favorevoli.

2. Informazioni riservate

Una parte può avere interesse a che una determinata informazione comunicata all'altra parte non sia divulgata o utilizzata per finalità diverse da quelle per cui l'informazione è stata data. Finché la parte dichiara espressamente che l'informazione va considerata riservata, la situazione è chiara: ricevendo un'informazione di questo tipo l'altra parte implicitamente accetta di considerarla confidenziale. L'unico problema che può porsi riguarda il periodo di tempo durante il quale l'altra parte non può rivelare l'informazione; infatti se questo è troppo lungo, ciò potrebbe contravvenire dalle norme *antitrust* del diritto applicabile al contratto. Tuttavia, anche in mancanza di un'apposita dichiarazione, la parte che riceve l'informazione può essere tenuta ad un obbligo di riservatezza. Ricorre questa ipotesi quando, data la particolare natura della notizia o la qualifica professionale delle parti, sarebbe contrario al generale principio della buona fede nelle trattative che la parte che riceve l'informazione la riveli o se ne serva per i propri fini dopo l'interruzione delle trattative.

Art. 2.1.17

Principi UNIDROIT

Esempi

2. La fattispecie è la stessa dell'Esempio precedente, con la differenza che nella sua proposta B richiede espressamente ad A di non divulgare alcune specificazioni tecniche ivi contenute. A non può servirsi di queste notizie nelle sue trattative con C.
3. A è interessato ad entrare in una *joint venture* con B o C, le due principali industrie automobilistiche del paese X. Le trattative vanno avanti soprattutto con B, e A riceve informazioni particolarmente dettagliate relative al progetto di B per il disegno di una nuova autovettura. Sebbene B non richieda espressamente ad A di trattare questa informazione come una notizia riservata, trattandosi del *design* di una nuova automobile, A può essere soggetto all'obbligo di non rivelarla a C; né tanto meno A può ritenersi autorizzato a servirsi dei relativi progetti per la sua produzione qualora le trattative non dovessero portare alla conclusione del contratto.

3. Danni risarcibili

L'inadempimento dell'obbligo di riservatezza comporta in primo luogo la responsabilità per danni. L'ammontare dei danni risarcibili può variare, a seconda che le parti abbiano o meno concordato di non divulgare l'informazione. Anche se la parte danneggiata non ha sofferto alcun danno, può comunque avere diritto a recuperare dalla parte inadempiente il vantaggio economico che quest'ultima abbia ottenuto rivelando l'informazione a terzi o utilizzandola per propri fini. Se necessario, ad es. quando l'informazione non è stata ancora divulgata o lo è stata solo parzialmente, la parte danneggiata può anche chiedere, sulla base della legge applicabile al contratto, una ingiunzione a non divulgare l'informazione.

ARTICOLO 2.1.17

(Clausole di completezza del documento)

Un contratto scritto contenente una clausola che indica che il documento comprende interamente tutte le condizioni dell'accordo non può essere contraddetto o integrato attraverso la prova di precedenti dichiarazioni o accordi. Tuttavia, tali dichiarazioni o accordi possono essere usati per interpretare il testo scritto.

COMMENTO

Se la conclusione di un contratto è preceduta da trattative più o meno estese, le parti possono voler mettere il loro accordo per iscritto e dichiarare che il relativo documento costituisce il loro accordo definitivo. A tal fine possono inserire nel documento contrattuale una clausola sulla “completezza del documento” (ad es. “Questo contratto contiene l’intero accordo tra le parti”). Tuttavia, una clausola di questo tipo non ha l’effetto di privare di qualsiasi rilevanza le dichiarazioni od accordi precedenti: questi possono essere ancora utilizzati per interpretare il documento scritto. Si veda anche l’articolo 4.3(a).

Naturalmente una clausola di completezza del documento svolge la sua efficacia solo rispetto alle dichiarazioni o accordi precedentemente posti in essere tra le parti e non preclude quindi la rilevanza di successivi accordi informali i raggiunti dalle parti. Le parti sono comunque libere di prevedere una determinata forma anche per i futuri accordi. Si veda l’articolo 2.1.18.

Questa disposizione indirettamente conferma il principio posto dall’articolo 1.2 nel senso che, in mancanza di una clausola di completezza del documento, sono ammissibili i mezzi di prova esterni che integrino o contraddicano un contratto scritto.

ARTICOLO 2.1.18

(Modificazione del contratto in una forma particolare)

Un contratto scritto contenente una clausola che prevede che qualsiasi modificazione o scioglimento consensuale dell’accordo debba essere fatto in una forma particolare non può essere modificato o sciolto in altra forma. Tuttavia, il comportamento di una parte può precluderle di invocare tale clausola in quanto l’altra parte abbia agito facendo affidamento su tale comportamento.

COMMENTO

Le parti che concludono un contratto per iscritto possono volersi assicurare che qualsiasi modificazione o scioglimento consensuale verrà fatto anch’esso per iscritto o altrimenti in una forma particolare,

Art. 2.1.18

Principi UNIDROIT

ed a tal fine inserire una speciale clausola nel contratto (ad esempio: “Ogni modificazione del presente Contratto può essere fatta solo con un atto scritto, firmato da entrambe le Parti”; “Alterazioni al citato scadenario devono essere confermate in forma scritta dal rappresentante del direttore dei lavori sul cantiere”).

La disposizione in esame stabilisce che di regola una clausola di questo tipo rende inefficace qualsiasi modificazione o scioglimento con un accordo in una forma diversa da quella particolare richiesta.

Esempio

A, un appaltatore, contratta con B, acquirente, per la costruzione di un edificio. Il contratto prevede che ogni modificazione al piano di lavoro deve essere fatta in forma scritta, e il documento deve essere sottoscritto da ambedue le parti. Nel corso della costruzione, A invia a B un'e-mail chiedendogli di concordare una proroga per una certa scadenza. B accetta inviando un'e-mail. La modificazione non è efficace, poiché non esiste alcun documento contenente le firme delle parti.

Tuttavia c'è un'eccezione alla regola generale. In applicazione del principio generale che vieta il comportamento contraddittorio (si veda l'articolo 1.8), questo articolo specifica che il comportamento di una parte può precluderle di invocare la clausola che impone la forma scritta per ogni modificazione, qualora l'altra parte abbia agito facendo affidamento su tale comportamento.

Esempio

A, un appaltatore, conclude con B, l'amministrazione di una scuola, un contratto per la costruzione di un nuovo edificio scolastico. Il contratto dispone che il secondo piano dell'edificio debba essere portante in modo da sostenere il peso della biblioteca scolastica. Nonostante il contratto contenga una clausola che vieti la modifica verbale del contratto, le parti convengono verbalmente che il secondo piano dell'edificio non debba avere una struttura portante. A completa la costruzione secondo tale modifica, e B, che ha osservato lo stato di avanzamento dei lavori senza fare alcuna obiezione, solo a questo punto contesta le modalità di costruzione del secondo piano. Un giudice può decidere che B non ha diritto di invocare la clausola che vieta la modifica verbale del contratto, poiché A ha fatto ragionevole affidamento sulla modificazione verbale, e pertanto non è responsabile per inadempimento.

ARTICOLO 2.1.19*(Uso di clausole standard)*

(1) Se una o entrambe le parti fanno uso di clausole standard nella conclusione del contratto, si applicano le regole generali sulla formazione, ove non contrastino con gli articoli da 2.1.20 a 2.1.22.

(2) Per clausole standard si intendono le disposizioni preparate in anticipo da una parte per un uso generale e ripetuto ed effettivamente usate senza aver costituito oggetto di trattative con la controparte.

COMMENTO**1. Uso di clausole standard**

La presente disposizione è la prima di quattro articoli (articoli 2.1.19 - 2.1.22) riguardanti la particolare situazione in cui una o entrambe le parti, nel concludere un contratto, ricorrono a clausole standard.

2. Definizione di “clausole standard”

Per “clausole standard” si intendono quelle clausole contrattuali che una parte redige preventivamente per un uso generale e ripetuto e che di fatto vengono usate senza essere state negoziate con la controparte (2° comma). Ciò che rileva non è la loro presentazione formale (ad es. se sono contenute in un documento distinto o nello stesso documento contrattuale; se sono state confezionate sotto forma di un formulario prestampato o se sono semplicemente contenute in un documento elettronico, etc.), né importa chi le abbia preparate (la parte stessa; un’associazione commerciale o professionale; etc.), né la loro consistenza (se consistono in un complesso di clausole che coprono quasi tutti gli aspetti rilevanti del contratto, o se invece si tratti solo di una o due disposizioni riguardanti, ad esempio, l’esclusione della responsabilità e l’arbitrato). Ciò che importa è il fatto che vengano redatte preventivamente per un uso generale e costante e che vengano di fatto usate in un dato caso da uno dei contraenti senza essere state oggetto di trattative con l’altro contraente. Quest’ultimo requisito ovviamente si riferisce solo alle clausole standard in quanto tali, che l’altra parte deve accettare in blocco,

mentre le altre clausole dello stesso contratto possono essere liberamente negoziate dalle parti.

3. Applicazione delle regole generali sulla formazione del contratto

Di solito, le regole generali sulla formazione del contratto si applicano indipendentemente dal fatto che entrambe le parti abbiano o meno fatto ricorso a clausole standard (1° comma). Ne deriva che le clausole standard proposte da una delle parti vincolano l'altra parte solo in caso di accettazione, e che dipende dalle circostanze del caso se entrambe le parti debbano far espresso riferimento alle clausole standard o se l'inserimento di tali clausole nel contratto possa risultare anche implicitamente. Così, le clausole standard contenute nello stesso documento contrattuale saranno normalmente vincolanti con la semplice firma dell'intero documento contrattuale, sempre che siano riprodotte al di sopra della sottoscrizione e non, ad esempio, sul retro del documento. D'altra parte, le clausole standard contenute in un documento distinto o in un documento elettronico di solito dovranno essere richiamate espressamente dalla parte che intenda usarle. L'inserimento implicito può essere ammesso solo se esistono pratiche instauratesi tra le parti o usi che lo prevedano. Si veda l'articolo 1.9.

E s e m p i

1. A intende concludere con B un contratto di assicurazione che copra il rischio della responsabilità per eventuali incidenti subiti dagli impiegati di A sul luogo di lavoro. Le parti firmano un modulo predisposto, presentato da B, dopo aver riempito gli spazi bianchi relativi, tra l'altro, al premio assicurativo e al massimale. In virtù della firma, A è vincolato non solo dalle clausole che ha singolarmente negoziato con B, ma anche dalle condizioni generali dell'associazione nazionale degli assicuratori, che sono stampate sul formulario.
2. A conclude di solito con i suoi clienti contratti sulla base di sue clausole standard, che sono stampate in un documento distinto. Facendo un'offerta a B, un nuovo cliente, A omette di fare espresso riferimento alle clausole standard. B accetta la proposta. Le clausole standard non sono inserite nel contratto a meno che A non riesca a provare che B conosceva o avrebbe dovuto conoscere l'intenzione di A di concludere un contratto solo sulla base delle sue clausole standard, ad esempio in quanto le stesse clausole standard erano state regolarmente adottate in precedenti contratti.

3. A intende comprare grano alla borsa merci di Londra. Nel contratto concluso tra A e B, un broker specializzato in questo tipo di affari, non viene fatto alcun espresso riferimento alle clausole standard che normalmente reggono i contratti conclusi con i broker in relazione a questo tipo di transazioni. Le clausole standard sono ciononostante incluse nel contratto in quanto la loro applicazione a questo tipo di contratti è usuale.

ARTICOLO 2.1.20

(Clausole a sorpresa)

(1) È priva di effetto una disposizione contenuta in clausole standard che presenti un carattere tale che l'altra parte non avrebbe ragionevolmente potuto attendersela, salvo che quella parte l'abbia espressamente accettata.

(2) Nel determinare se una clausola abbia tale carattere si dovrà tener conto del suo contenuto, della sua formulazione linguistica e presentazione grafica.

COMMENTO

1. Inefficacia delle clausole “a sorpresa” inserite in clausole standard

Una parte che accetta le clausole standard della controparte è in via generale vincolata da queste, indipendentemente dal fatto che conosca o meno il loro contenuto in dettaglio o ne comprenda pienamente il significato. Tuttavia, un'importante eccezione a questa regola è prevista dalla disposizione in esame, la quale stabilisce appunto che, nonostante l'accettazione delle clausole standard nel loro insieme, la parte aderente non è vincolata da quelle clausole che a causa del loro contenuto, formulazione linguistica o presentazione grafica abbiano natura tale che l'aderente non avrebbe potuto ragionevolmente attendersela. Questa eccezione è giustificata dalla necessità di evitare che una parte possa servirsi delle clausole standard per trarre un ingiustificato vantaggio dalla sua posizione tentando subdolamente di imporre all'altra parte clausole che quest'ultima avrebbe difficilmente accettato se solo le avesse conosciute. Per altre regole volte a proteggere la debolezza economica o la minore esperienza della parte si vedano gli articoli 3.10 e 4.6.

2. Clausole “a sorpresa” in ragione del loro contenuto

Una particolare previsione contenuta nelle clausole standard può rappresentare una “sorpresa” per la parte aderente in primo luogo a causa del suo contenuto. È questo il caso quando il contenuto della clausola in questione è tale che una persona ragionevole della qualità dell’aderente non si sarebbe aspettata di trovarla inserita in quel tipo di clausole standard. Nello stabilire se una clausola è o meno inusuale, si deve guardare, da un lato, alle clausole che comunemente si rinvengono nelle condizioni standard generalmente utilizzate nel settore di commercio interessato e, dall’altro, alle trattative individuali intercorse tra le parti. Così, ad esempio, in determinati casi una clausola che escluda o limiti la responsabilità contrattuale del proponente può essere o meno considerata “a sorpresa”, e di conseguenza inefficace, dipendendo la sua inefficacia dal fatto di essere o meno comunemente adottata nel settore d’affari interessato, e dal fatto di essere o meno in linea con il modo in cui le parti hanno condotto le trattative.

Esempio

1. A, un’agenzia di viaggi, propone un pacchetto di itinerari per viaggi d’affari. Le clausole riportate sul *dépliant* pubblicitario danno l’impressione che A stia agendo come tour operator, assumendosi quindi la piena responsabilità per i vari servizi compresi nel pacchetto. B prenota un viaggio sulla base delle clausole standard predisposte da A. Nonostante B abbia accettato le clausole in blocco, A non può invocare una clausola che stabilisce che, con riguardo alla sistemazione in albergo, A sta agendo semplicemente come un agente dell’albergatore, e declina perciò ogni eventuale responsabilità.

3. Clausole “a sorpresa” in ragione della loro formulazione linguistica o presentazione grafica

Un altro motivo per il quale una determinata clausola contenuta in condizioni standard può sorprendere la parte aderente, può essere il linguaggio oscuro in cui sia formulata o il modo in cui sia tipograficamente presentata, ad esempio a caratteri minuscoli di stampa. Al fine di stabilire se si tratti effettivamente di una clausola “a sorpresa”, non deve tanto guardarsi al modo in cui quel tipo di clausole standard vengono comunemente formulate e presentate, ma piuttosto alla comune esperienza e capacità professionale di persone della stessa qualità dell’aderente. Così, una determinata espressione può essere allo

stesso tempo oscura e perfettamente comprensibile, dipendendo tale valutazione dalla circostanza che l'aderente appartenga o meno alla stessa categoria professionale del predisponente.

Anche il fattore linguistico può giocare un ruolo importante nel contesto dei contratti internazionali. Se le clausole standard sono redatte in una lingua straniera non si può escludere che alcune di queste clausole, in astratto facilmente comprensibili, si rivelino clausole “a sorpresa” per la parte aderente dalla quale non ci si può ragionevolmente attendere che ne colga pienamente il significato.

Esempi

2. A, una compagnia di assicurazione che opera nel paese X, è un'affiliata di B, una società costituita nel paese Y. Le clausole standard di A comprendono 50 clausole stampate a caratteri minuscoli. Una delle clausole designa la legge del paese Y come la legge applicabile al contratto. A meno che questa clausola non sia presentata con caratteri in grassetto o in qualunque altro modo idoneo ad attirare l'attenzione della parte aderente, la stessa sarà priva di effetto in quanto i clienti appartenenti al paese X non si aspetteranno ragionevolmente di trovare, nelle clausole standard di una società operante nel loro paese, una clausola che designi come legge applicabile al contratto il diritto di un paese straniero.
3. A, un commerciante di derrate che opera ad Amburgo, utilizza nei contratti con i suoi clienti clausole standard contenenti, tra l'altro, una previsione la quale stabilisce “*Hamburg - Freundschaftliche Arbitrage*”. Nel locale giro d'affari a questa clausola normalmente viene dato il significato di assoggettare le eventuali controversie ad un particolare arbitrato retto da alcune norme procedurali di origine locale. Nei contratti con contraenti stranieri questa clausola può essere reputata inefficace, nonostante l'accettazione in blocco delle clausole standard, in quanto non ci si può ragionevolmente attendere che un cliente straniero ne colga le implicazioni, e ciò indipendentemente dal fatto che la clausola fosse stata tradotta nella madre lingua dell'aderente.

4. Accettazione espressa delle clausole “a sorpresa”

Il rischio che la parte aderente sia colta di sorpresa da clausole del tipo sin qui illustrato, chiaramente non esiste più nel caso in cui l'altra parte abbia attirato l'attenzione dell'aderente sulle clausole stesse e l'aderente le abbia accettate. La disposizione in esame perciò prevede che una parte, una volta che abbia espressamente accettato una clausola, non possa più contare su di una sua pretesa natura “a sorpresa” al fine di escluderne la efficacia.

Art. 2.1.21

Principi UNIDROIT

ARTICOLO 2.1.21

(Conflitto tra clausole standard e altre disposizioni)

In caso di conflitto fra una clausola standard ed una clausola non standard, prevale quest'ultima.

COMMENTO

Le clausole standard sono, per definizione, predisposte da una parte o da un terzo e inserite in un contratto individuale senza che il loro contenuto sia oggetto di negoziato tra le parti (si veda l'articolo 2.19(2)). È quindi logico che quando le parti specificatamente negoziano e si accordano su particolari previsioni contrattuali, tali previsioni prevarranno su quelle contrarie contenute in clausole standard in quanto le prime probabilmente corrisponderanno maggiormente all'effettiva intenzione dei contraenti.

Le clausole singolarmente concordate possono risultare dallo stesso documento che contiene le clausole standard, ma possono anche essere contenute in un documento separato. Nel primo caso, possono facilmente riconoscersi per il fatto di essere redatte a caratteri diversi da quelli in cui sono stampate le clausole standard. Nel secondo caso, può essere più difficile distinguere tra clausole standard e clausole che invece non lo sono, e quindi determinare la loro esatta posizione nella gerarchia dei diversi documenti. A tal fine le parti spesso includono nel documento contrattuale una clausola che indica espressamente i documenti che entrano a far parte del contratto e la loro relativa importanza.

Particolari problemi possono tuttavia porsi quando le modificazioni alle clausole standard siano state concordate solo verbalmente senza che le previsioni contrarie contenute nelle clausole standard siano state eliminate, e quelle stesse clausole standard contengano una previsione che attribuisca carattere esclusivo al documento firmato dalle parti, o che stabilisca che ogni aggiunta o modificazione del loro contenuto debba essere fatta per iscritto. Per queste ipotesi si vedano gli articoli 2.1.17 e 2.1.18.

ARTICOLO 2.1.22*(Conflitto tra clausole standard)*

Quando entrambe le parti fanno uso di clausole standard, in mancanza del raggiungimento di un accordo su queste ultime, il contratto è concluso sulla base delle clausole concordate e di tutte le clausole standard coincidenti nella sostanza, salvo che una parte dichiari preventivamente con chiarezza, o comunichi in seguito alla controparte senza ingiustificato ritardo, che non intende essere vincolata da un tale contratto.

COMMENTO**1. Parti che fanno uso di clausole standard difformi**

È abbastanza frequente nei contratti commerciali che ciascuna parte, il proponente quando fa l'offerta, e l'oblato quando l'accetta, si riferisca alle proprie clausole standard ("*Battle of forms*"). In mancanza di accettazione espressa da parte del proponente delle clausole standard dell'oblato, si pone il problema di stabilire, in primo luogo, se il contratto si sia perfezionato e, se così è, di individuare quale dei due diversi testi di clausole standard debba prevalere.

2. "*Battle of forms*" e regole generali sull'offerta e accettazione

Se dovessero trovare applicazione le regole generali sull'offerta e accettazione, si dovrebbe concludere per l'inesistenza del contratto in quanto la pretesa accettazione del destinatario, salvo l'eccezione di cui all'articolo 2.1.11(2), equivarrebbe, in quest'ottica, ad una controproposta, o comunque, qualora le due parti abbiano cominciato ad eseguire il contratto senza contestare reciprocamente le rispettive clausole standard, il contratto dovrebbe considerarsi concluso sulla base delle clausole inviate o comunque richiamate per ultime ("*last shot*").

3. Teoria del "*knock-out*"

Alla teoria del "*last shot*" può farsi giustamente riferimento qualora le parti indichino espressamente che l'adozione delle loro clausole standard è una condizione essenziale per la conclusione del contratto.

Ove invece le parti, come spesso accade in pratica, rinviino alle loro clausole standard più o meno automaticamente, ad es. scambiando moduli di ordini e ricevute d'ordine con le rispettive clausole stampate sul retro, normalmente non saranno consapevoli del conflitto determinatosi tra le rispettive clausole standard. In ipotesi di questo genere non c'è ragione di permettere che le parti possano in seguito mettere in dubbio l'esistenza del contratto o, qualora abbiano già iniziato ad eseguirlo, insistere sull'applicazione delle clausole inviate o presentate per ultime.

È per questa ragione che il presente articolo, nonostante la regola generale sull'offerta e accettazione, stabilisce che se le parti raggiungono un accordo su tutto tranne che sulle clausole standard, il contratto è concluso non solo sulla base delle clausole concordate, ma anche con riferimento a quelle clausole standard che, nella sostanza, sono comuni ad entrambe le parti (c.d. teoria del "*knock-out*").

Esempio

1. A ordina una macchina da B indicando il tipo di macchina, il prezzo e i termini del pagamento, nonché la data e il luogo della consegna. A fa uso di un modulo d'ordine con impresse sul retro le sue "Condizioni generali di acquisto". B accetta inviando un modulo di ricevuta d'ordine con impresse sul retro le sue "Condizioni generali di vendita". A successivamente cerca di ritirarsi dall'accordo, contestando che il contratto sia mai stato concluso non essendovi accordo sulle clausole standard da applicare. Tuttavia poiché le parti avevano concordato le clausole essenziali del contratto, questo si è perfezionato sulla base di quelle clausole e di ogni altra clausola standard coincidente, nella sostanza, con entrambe le condizioni generali predisposte dalle parti.

Tuttavia, una parte può sempre escludere l'operatività della teoria del "*knock-out*" indicando con chiarezza ed in anticipo, ovvero informando l'altra parte successivamente e senza un ingiustificato ritardo, che non intende essere vincolata da un contratto che non sia basato sulle proprie clausole standard. Non può stabilirsi in astratto in cosa consista in pratica tale "chiara" indicazione, ma l'inserimento di una clausola di questo tipo tra le clausole standard normalmente non sarà sufficiente, in quanto è comunque necessaria una dichiarazione specifica inserita nella dichiarazione di offerta o di accettazione proveniente dalla parte interessata.

Esempi

2. I fatti sono gli stessi del primo esempio, con la differenza che A afferma che il contratto si è perfezionato sulla base delle proprie clausole standard, in quanto esse contengono una disposizione secondo la quale “Le diverse clausole standard della parte che accetta l’ordine non sono valide se non siano state oggetto di una nostra conferma scritta”. Il risultato sarà lo stesso del primo Esempio, in quanto includendo semplicemente una clausola di questo tipo nelle sue clausole standard, A non indica con sufficiente chiarezza la sua intenzione di concludere il contratto solo sulla base delle sue clausole standard.

3. I fatti sono gli stessi del primo Esempio, con la differenza che le clausole non predisposte contenute nell’offerta di A prevedono una dichiarazione secondo la quale A intende contrattare solo sulla base delle sue condizioni generali. Il solo fatto che B accluda alla sua accettazione le proprie clausole standard non impedisce che il contratto si concluda sulla base delle clausole standard di A.

SEZIONE 2: RAPPRESENTANZA

ARTICOLO 2.2.1

(Ambito di applicazione della Sezione)

(1) Questa Sezione disciplina il potere di una persona (“il rappresentante”) di produrre direttamente effetti nella sfera giuridica di un’altra persona (“il rappresentato”) concludendo o eseguendo un contratto con un terzo, sia che il rappresentante agisca in nome proprio o in nome del rappresentato.

(2) La Sezione disciplina soltanto i rapporti tra il rappresentato o il rappresentante, da un lato, e il terzo, dall’altro lato.

(3) La Sezione non disciplina il potere di rappresentanza fondato sulla legge o su un provvedimento della pubblica autorità o del giudice.

COMMENTO

1. Ambito di applicazione della Sezione

Questa Sezione disciplina il potere di un rappresentante di vincolare il suo rappresentato nei confronti di un terzo. In altre parole, essa tratta unicamente dei rapporti c.d. esterni tra rappresentato o rappresentante, da un lato, e terzo, dall’altro, e non si occupa dei c.d. rapporti interni tra rappresentato e rappresentante. Anche quelle disposizioni che riguardano questioni che toccano sia i rapporti esterni che quelli interni (vedi, ad es., gli articoli 2.2.2 e 2.2.10 in tema di conferimento e estinzione della procura, l’articolo 2.2.7 sul conflitto d’interessi e l’articolo 2.2.8 sul sostituto del rappresentante) trattano queste questioni soltanto con riguardo ai loro effetti nei confronti del terzo.

I diritti e doveri tra rappresentato e rappresentante sono regolati dall’accordo intervenuto tra gli stessi e dal diritto applicabile che, con riferimento a tipi particolari di intermediazione, quali i rapporti di agenzia commerciale, può prevedere norme imperative per la tutela dell’agente di commercio.

2. Il potere di concludere un contratto

La Sezione tratta soltanto di rappresentanti che sono autorizzati a concludere contratti per conto del rappresentato. Intermediari il cui compito consiste unicamente nel mettere in contatto due parti in vista della conclusione di un contratto (ad es. agenti immobiliari), o di negoziare per conto di un committente senza avere il potere di vincolare direttamente quest'ultimo (come potrebbe essere il caso di un agente di commercio) non rientrano nell'ambito di applicazione di questa Sezione.

Dall'altra parte, la dizione “[...] il potere di una persona [...] di produrre effetti nella sfera giuridica di un'altra persona [...] concludendo o eseguendo un contratto con un terzo [...]” usata nel 1° comma deve intendersi in senso ampio, comprensivo cioè di qualsiasi atto posto in essere dal rappresentante in vista della conclusione del contratto o nel corso della sua esecuzione, come il dare a oppure ricevere un avviso dal terzo.

3. Irrilevanza della c.d. spendita del nome

Contrariamente a numerosi sistemi giuridici, che distinguono tra rappresentanza “diretta” e rappresentanza “indiretta” a seconda che il rappresentante agisca in nome del rappresentato oppure in nome proprio anche se per conto del rappresentato, i Principi non seguono questa distinzione. Per quanto concerne la distinzione tra rappresentanza “palese” e rappresentanza “non palese”, vedi gli artt. 2.2.3 e 2.2.4.

4. Natura volontaria del rapporto di rappresentanza

Questa Sezione si applica soltanto a condizione che il rapporto di rappresentanza sia volontario. I casi in cui il potere di rappresentanza sia fondato sulla legge (come ad es. nel diritto di famiglia o delle successioni) oppure derivi da provvedimenti amministrativi o giudiziari (ad es. i poteri di rappresentanza del tutore o curatore) esulano dall'ambito di applicazione di questa Sezione.

5. Rappresentanti di società

I poteri di rappresentanza degli organi, amministratori o soci di società di capitali, di società di persone e di altri enti con o senza personalità giuridica, sono tradizionalmente disciplinati da regole particolari, a volte addirittura di carattere imperativo, che a causa del

loro carattere speciale necessariamente prevalgono sulle disposizioni riguardanti la rappresentanza in generale contenute in questa Sezione. Così, ad esempio, se in base alle regole speciali riguardanti i poteri di rappresentanza degli organi o amministratori delle società per azioni non possono essere opposti ai terzi eventuali limitazioni a tali poteri, una società non potrebbe basarsi sull'art. 2.2.5(1) per sostenere di non ritenersi vincolata dagli atti dei suoi organi o amministratori che eccedano i limiti dei poteri ad essi conferiti.

Dall'altra parte, qualora le disposizioni previste in questa Sezione non contrastano con le regole speciali in tema di potere di rappresentanza degli organi, amministratori o soci, nulla toglie che esse vengono applicate al posto di queste ultime. Così, ad esempio, un terzo avente interesse di dimostrare che il contratto da lui concluso con un amministratore di una società vincola quest'ultima, potrebbe invocare le regole speciali riguardanti i poteri di rappresentanza degli organi ed amministratori di questa società oppure, a seconda del caso, la regola generale in tema di rappresentanza apparente di cui all'art. 2.2.5(2).

Esempi

1. A, amministratore delegato della società B situata in Ruritania, ha in base allo statuto della società il potere di compiere tutti gli atti inerenti all'ordinaria amministrazione della società. A conclude con un terzo C un contratto che esula chiaramente dall'ambito dell'ordinaria amministrazione di B. Alla stregua della Section 35A del Companies Act della Ruritania, “[i]n favour of a person dealing with a company in good faith, the power of the board of directors to bind the company, or authorise others to do so, shall be deemed to be free of any limitation under the company’s constitution” e “[...] a person shall not be regarded as acting in bad faith by reason only of his knowing that an act is beyond the powers of the directors under the company’s constitution [...]”. B è vincolato dal contratto concluso tra A e C anche se C conosceva o avrebbe dovuto conoscere i limiti posti al potere di rappresentanza di A, e B non può invocare l'art. 2.2.5(1) di questa Sezione per sostenere il contrario.

2. A, Direttore generale della società B situata in Ruritania, è stato autorizzato dal consiglio di amministrazione a compiere tutti gli atti di ordinaria amministrazione, ad eccezione delle assunzioni e dei licenziamenti del personale. A assume C come nuovo contabile della filiale di B nel paese straniero X. B nega di essere vincolato da questa assunzione invocando la limitazione al potere di

Art. 2.2.2

Principi UNIDROIT

rappresentanza di A. C può superare l'obiezione di B richiamandosi a quanto disposto dalla Section 35A del Companies Act della Ruritania. Ma C, che in quanto cittadino del paese straniero X potrebbe non essere a conoscenza di questa disposizione particolare contenuta nel Companies Act della Ruritania, potrebbe alternativamente invocare la regola generale sulla rappresentanza apparente di cui all'art. 2.2.5(2) di questa Sezione e sostenere che, stante la posizione di A come Direttore generale di B, era ragionevole per C di ritenere che A avesse anche il potere di assumere il personale.

ARTICOLO 2.2.2

(Conferimento e ambito della procura)

(1) La procura può essere conferita dal rappresentato al rappresentante in modo espresso o tacito.

(2) Il rappresentante ha il potere di compiere tutti gli atti che nelle circostanze sono necessari al conseguimento dello scopo per il quale la procura è stata conferita.

COMMENTO

1. Procura espressa o tacita

Il 1° comma chiarisce che la procura non è soggetta a particolari requisiti di forma e può essere conferita dal rappresentato al rappresentante in modo espresso o tacito.

Il modo più frequente di conferimento della procura è tramite un apposito documento rilasciato dal rappresentato, ma il rappresentato può autorizzare il rappresentante anche oralmente o con una qualsiasi comunicazione scritta, oppure, in caso di società, tramite delibera del consiglio di amministrazione. La procura scritta presenta ovviamente il vantaggio di offrire a tutte le parti interessate (rappresentato, rappresentante e terzo) una prova certa dell'esistenza e dell'ambito del potere di rappresentanza in capo al rappresentante.

Si ha una procura tacita, ogniqualvolta l'intenzione del rappresentato di conferire determinati poteri al rappresentante può essere dedotta dal comportamento del rappresentato (ad esempio, il conferimento al rappresentante di un compito particolare) o da altre

circostanze (ad esempio, i termini della procura espressa, una pratica instauratasi tra le parti o un uso commerciale generale).

Esempio

1. B assume A in qualità di amministratore del condominio di B. A ha il potere implicito di concludere contratti di locazione di breve durata per ogni singolo appartamento.

2. Ambito della procura

Più il mandato conferito al rappresentante è ampio, più sono estesi i suoi poteri di rappresentanza. Conseguentemente il 2° comma precisa che l'ambito della procura, salvo che il rappresentato non disponga altrimenti nella sua autorizzazione, non si limita a quanto espressamente stabilito, ma si estende, tenuto conto delle circostanze, a tutti gli atti necessari per il raggiungimento dello scopo per il quale la procura è stata conferita.

Esempio

2. Il proprietario B consegna al vettore A un carico da trasportare nel paese X nel termine di 10 giorni. A tre giorni di navigazione dalla scadenza del termine, l'imbarcazione viene danneggiata ed è costretta ad attraccare nel porto più vicino per le necessarie riparazioni. A ha il potere implicito di scaricare la merce e di consegnarla ad un altro vettore al fine di farla trasportare a destinazione a bordo di un'altra nave.

ARTICOLO 2.2.3

(Rappresentanza palese)

(1) Quando il rappresentante agisce nei limiti dei poteri conferitigli e il terzo sapeva o avrebbe dovuto sapere che il rappresentante agiva in qualità di rappresentante, gli atti del rappresentante vincolano direttamente il rappresentato e il terzo e il rappresentante non è vincolato nei confronti del terzo.

(2) Tuttavia, gli atti del rappresentante vincolano soltanto il rappresentante e il terzo, se il rappresentante con il consenso del rappresentato assume egli stesso la posizione di parte del contratto.

COMMENTO**1. La rappresentanza palese**

Per quanto riguarda gli effetti degli atti posti in essere dal rappresentante, la presente Sezione distingue due differenti ipotesi: nella prima, il rappresentante agisce per conto del rappresentato nei limiti dei suoi poteri, e il terzo sa o avrebbe dovuto sapere che il rappresentante sta agendo in qualità di rappresentante; nell'altra il rappresentante agisce per conto del rappresentato nei limiti dei suoi poteri, ma il terzo non sa né avrebbe dovuto sapere che il rappresentante sta agendo in qualità di rappresentante. La prima ipotesi, che è quella normale, può essere chiamata rappresentanza palese ed è quella disciplinata dal presente articolo.

2. Gli atti del rappresentante vincolano direttamente il rappresentato nei confronti del terzo

Nel caso di rappresentanza palese, la regola è che gli atti del rappresentante producono degli effetti direttamente nella sfera giuridica del terzo (1° comma). Così, un contratto concluso dal rappresentante vincola direttamente il rappresentato ed il terzo. Allo stesso modo, qualsiasi comunicazione di intento indirizzata dal rappresentante al terzo o ricevuta dal rappresentante da parte del terzo, vincola il rappresentato come se l'avesse indirizzata o ricevuta lui stesso.

Esempi

1. A responsabile delle vendite del costruttore informatico B, accetta l'ordine fatto dall'Università C per l'acquisto di un certo numero di computers. Il contratto di vendita vincola direttamente B nei confronti di C con la conseguenza che è B e non A ad avere l'obbligo di consegnare la merce a C e che B può pretendere il pagamento da parte di C.
2. I fatti sono gli stessi dell'Esempio 1, con la differenza che uno dei computers consegnati è difettoso. L'avviso di tale difetto dato da C ad A vincola direttamente B.

3. Spendita del nome non necessaria

Affinché si stabilisca una relazione diretta tra il rappresentato ed il terzo, è sufficiente che il rappresentante agisca nei limiti dei suoi poteri e che il terzo sappia o debba sapere che il rappresentante agisce

in nome di un'altra persona. Invece non è necessario che il rappresentante agisca in nome del rappresentato (vedi anche l'articolo 2.2.1(1).)

In pratica, però, potrebbe succedere che sia nell'interesse dello stesso rappresentante di indicare espressamente l'identità della persona per conto della quale sta agendo. Così, ogniqualvolta il contratto richiede la firma delle parti, il rappresentante farà bene a non firmare solo con il suo nome, ma ad aggiungere ad es. la dicitura "per conto ed in nome di" (seguita dal nome del rappresentato) al fine di evitare il rischio di essere ritenuto personalmente responsabile.

E s e m p i

3. I fatti sono gli stessi dell'Esempio 1. Affinché il contratto di vendita vincoli direttamente B nei confronti di C, è indifferente che A, nell'accettare l'ordine di C per telefono, agisca a suo nome o precisi che l'accetta in nome di B.

4. Il Centro di Ricerche C contatta lo specialista informatico A con l'obiettivo di creare un programma informatico per una speciale banca dati riguardante la giurisprudenza internazionale. Quando A firma il contratto in qualità di impiegato della Società informatica B, egli dovrebbe precisare che agisce per conto di B. Se A firma il contratto senza tale aggiunta, C potrebbe ritenere A personalmente responsabile per l'esecuzione del contratto.

4. Il rappresentante come parte del contratto

Un rappresentante, benché agisca apertamente per conto di un rappresentato, può eccezionalmente assumere la posizione di parte del contratto con il terzo (2° comma). Si ha tale situazione, in particolare, quando il rappresentato, che desidera rimanere anonimo, dà istruzioni al rappresentante affinché questi agisca in qualità di quello che viene definito un commissionario, vale a dire che tratta con il terzo in nome proprio senza instaurare alcuna relazione diretta tra il rappresentato ed il terzo. La stessa situazione si verifica inoltre quando è il terzo a precisare che non intende concludere il contratto con nessun'altra persona all'infuori del rappresentante, e il rappresentante, d'accordo con il rappresentato, acconsente ad essere lui solo e non anche il rappresentato vincolato dal contratto. In entrambi i casi conseguirà dall'accordo intervenuto tra il rappresentato ed il rappresentante che quest'ultimo, una volta acquisiti i diritti spettantigli in base al contratto con il terzo, li trasferirà al rappresentato.

Art. 2.2.4

Principi UNIDROIT

Del tutto diverso è il caso del rappresentante che, in aperta violazione degli accordi intervenuti con il rappresentato, decide di assumere lui stesso la posizione di parte del contratto con il terzo. Agendo in tale modo, il rappresentante ovviamente non agisce più come rappresentante, e pertanto il caso esula dal campo di applicazione della presente Sezione.

Esempi

5. P, prevedendo un forte aumento del prezzo del grano, decide di acquistarne una notevole quantità. P, volendo rimanere anonimo, incarica il commissionario A di effettuare l'acquisto per conto suo presso il fornitore T. Anche se T sa che A acquista per conto di un'altra persona, il contratto di vendita che stipula con A vincola direttamente soltanto A e non P.

6. *Confirming house* A, agendo per conto dell'acquirente estero P, effettua un ordine presso il fornitore T per l'acquisto di determinati beni. Visto che T, che non conosce P, pretende che A confermi l'ordine di P, A accetta di obbligarsi personalmente nei confronti di T. Anche se T sa che A sta acquistando per conto di P, il contratto di compravendita vincola direttamente A e T e non P e T.

7. P incarica il rappresentante A di acquistare per conto suo una determinata quantità di petrolio. Mentre A sta per concludere il contratto con il fornitore T, si diffonde la notizia che i paesi produttori di petrolio intendono ridurre considerevolmente la produzione di greggio. A, prevedendo un forte aumento del prezzo del petrolio, decide di acquistare il petrolio per sé e conclude il contratto con T in nome e per conto proprio. Così facendo, A non agisce più come rappresentante di un altro soggetto, con la conseguenza che i suoi atti non sono più disciplinati dalla presente Sezione.

ARTICOLO 2.2.4

(Rappresentanza non palese)

(1) Quando il rappresentante agisce nei limiti dei poteri conferitigli e il terzo non sapeva né avrebbe dovuto sapere che il rappresentante agiva in qualità di rappresentante, gli atti del rappresentante vincolano soltanto il rappresentante e il terzo.

(2) Tuttavia, se il rappresentante, compiendo atti attinenti ad un'impresa, si comporta come se fosse il titolare dell'impresa, il terzo, una volta scoperta l'identità del vero titolare, può far valere anche nei confronti di quest'ultimo i diritti che ha nei confronti del rappresentante.

COMMENTO

1. Rappresentanza non palese

Il presente articolo tratta della c.d. rappresentanza non palese, vale a dire della situazione nella quale un rappresentante agisce entro i limiti dei suoi poteri per conto di un rappresentato, ma il terzo non sa né avrebbe dovuto sapere che il rappresentante sta agendo in questa veste.

2. Gli atti compiuti dal rappresentante vincolano direttamente il rappresentante e il terzo

Il 1° comma stabilisce che nel caso di rappresentanza non palese, gli atti compiuti dal rappresentante producono effetti solo nella sua sfera giuridica e in quella del terzo e non vincolano direttamente il rappresentato nei confronti del terzo.

Esempio

1. Il mercante d'arte A acquista un dipinto dall'artista C. Al momento della conclusione del contratto, A non fa sapere a C che sta agendo per conto del suo cliente B, né C ha alcun motivo di credere che A non stia agendo per conto proprio. Il contratto vincola soltanto A e C e non crea nessuna relazione diretta tra B e C.

3. Diritto del terzo di agire nei confronti del rappresentato

Nonostante la regola fissata dal 1° comma, il terzo può eccezionalmente avere il diritto di agire direttamente nei confronti del rappresentato. Più precisamente, secondo quanto disposto dal 2° comma, se il terzo crede che sta trattando con il titolare di un'impresa mentre in realtà sta trattando semplicemente con un suo rappresentante, può, quando scopre l'identità del vero titolare, esercitare anche nei confronti di quest'ultimo i diritti che vanta nei confronti del rappresentante.

Art. 2.2.5

Principi UNIDROIT

Esempio

2. Il costruttore A, dopo aver trasferito i suoi beni ad una società X di nuova costituzione, continua a concludere contratti in nome proprio senza far sapere al fornitore B che, in realtà, sta agendo ormai solamente in qualità di direttore generale di X. Quando il fornitore B scopre l'esistenza di X ha il diritto di agire in base al contratto concluso con A anche nei confronti di X.

ARTICOLO 2.2.5

(Rappresentanza senza potere)

(1) Quando un rappresentante agisce senza poteri o eccedendo i limiti dei poteri conferitigli, i suoi atti non vincolano il rappresentato e il terzo.

(2) Tuttavia, se il rappresentato induce il terzo a ritenere ragionevolmente che il rappresentante è autorizzato ad agire per conto del rappresentato e che agisce nei limiti dei poteri conferitigli, il rappresentato non può eccepire nei confronti del terzo la mancanza di poteri del rappresentante.

COMMENTO

1. Difetto di poteri

Il 1° comma stabilisce espressamente che quando un rappresentante agisce senza poteri, i suoi atti non vincolano il rappresentato nei confronti del terzo. Lo stesso vale quando il rappresentante agisce eccedendo i limiti dei suoi poteri di rappresentanza.

Per quanto riguarda la responsabilità del rappresentante senza poteri nei confronti del terzo, vedi l'articolo 2.2.6.

Esempio

1. B autorizza A ad acquistare per suo conto una quantità precisa di cereali, senza oltrepassare un determinato prezzo. A conclude un contratto con il fornitore C per l'acquisto di una quantità superiore di cereali e ad un prezzo maggiore rispetto a quello autorizzato da B. Avendo A ecceduto i limiti dei suoi poteri di rappresentanza, il contratto tra A e C non vincola B né produce effetti tra A e C.

2. Rappresentanza apparente

Vi sono due ipotesi in cui il rappresentante, anche se agisce senza averne i poteri o eccedendo i limiti dei suoi poteri, può vincolare il rappresentato nei confronti del terzo.

La prima ipotesi ricorre ogniqualvolta il rappresentato ratifichi l'atto del rappresentante: vedi articolo 2.2.9.

La seconda ipotesi è quella della c.d. rappresentanza apparente, ed è disciplinata al 2° comma del presente articolo. Secondo questa disposizione, il rappresentato che con il suo comportamento induce il terzo a credere ragionevolmente che il rappresentante abbia il potere di agire per conto del rappresentato, non può opporre al terzo la mancanza di poteri del rappresentante e, di conseguenza, è vincolato dagli atti di quest'ultimo.

La rappresentanza apparente, che costituisce un'applicazione del principio generale di buona fede (vedi articolo 1.7) e del divieto di comportamento contraddittorio (vedi articolo 1.8), è particolarmente importante quando il rappresentato non è una persona fisica bensì un ente collettivo. Nel trattare con una società o con un'altra associazione i terzi possono incontrare notevoli difficoltà nel determinare se le persone che stanno agendo per conto del rispettivo ente collettivo abbiano effettivamente i poteri di compiere tali atti, e pertanto potrebbe preferire, ove possibile, di invocare il fatto che comunque si presentano come rappresentanti apparenti.

A tal fine i terzi devono soltanto dimostrare che era ragionevole per loro di credere che la persona che si presentava come rappresentante dell'ente collettivo fosse realmente tale, e che a causare questa loro erronea convinzione fosse stato un comportamento da parte dei veri rappresentanti dell'ente collettivo in questione (consiglio di amministrazione, amministratore delegato, associati, ecc.). Dipenderà poi dalle circostanze del caso (posizione occupata dal rappresentante apparente nella gerarchia dell'ente collettivo; tipo di operazione trattata; consenso tacito nel passato ad un simile operare del rappresentante da parte degli amministratori) se era ragionevole o meno per il terzo di fidarsi in tale apparenza.

Esempi

2. A, direttore di una filiale della società B incarica senza essere autorizzato la società di costruzione C di tinteggiare i locali della filiale. Visto che il direttore di una filiale ha in genere il potere di concludere un tale contratto, B è vincolato dal contratto con C in

Art. 2.2.6

Principi UNIDROIT

quanto C poteva ragionevolmente credere che A fosse effettivamente autorizzato a concludere il contratto in questione.

3. A, capo dei servizi finanziari della società B, conclude a più riprese per conto di B delle operazioni finanziarie con la banca C senza essere autorizzato, ma con l'acquiescenza del consiglio di amministrazione di B. In occasione di un'altra operazione che si rivela svantaggiosa per B, il consiglio di amministrazione eccepisce nei confronti di C la mancanza di poteri di A. C può superare l'obiezione sostenendo che B è vincolato dal potere apparente di A di concludere per conto di B l'operazione finanziaria in questione.

ARTICOLO 2.2.6

(Responsabilità del rappresentante senza poteri)

(1) Chi agisce come rappresentante senza averne i poteri o eccedendo i limiti dei poteri conferitigli, in mancanza di ratifica da parte del rappresentato, è tenuto a risarcire i danni così da mettere il terzo nella stessa situazione in cui si sarebbe trovato se il rappresentante non avesse agito senza poteri o eccedendo i limiti dei poteri conferitigli.

(2) Tuttavia, il rappresentante non è responsabile, se il terzo sapeva o avrebbe dovuto sapere che il rappresentante agiva senza poteri o eccedendo i limiti dei poteri conferitigli.

COMMENTO

1. Responsabilità del rappresentante senza poteri

È generalmente riconosciuto che il rappresentante che agisce senza averne i poteri o eccedendo i limiti dei suoi poteri è tenuto, in mancanza di ratifica da parte del rappresentato, al risarcimento del danno nei confronti del terzo. Il 1° comma, nel prevedere che il falso rappresentante è tenuto a risarcire i danni al terzo così da metterlo nella stessa situazione in cui si sarebbe trovato se il rappresentante non avesse agito senza poteri o eccedendo i limiti dei poteri conferitigli, chiarisce che la responsabilità del falso rappresentante non è limitata a ciò che viene definito interesse negativo ma si estende anche al c.d. interesse positivo. In altri termini, il terzo può recuperare il profitto

che avrebbe ricavato dal contratto con il falso rappresentante qualora tale contratto fosse stato validamente concluso.

Esempio

1. A, senza essere autorizzato da B, conclude con C un contratto per la vendita di un carico di petrolio appartenente a B. In assenza di ratifica del contratto da parte di B, C può ottenere da A la differenza tra il prezzo previsto dal contratto ed il prezzo corrente di mercato.

2. Conoscenza da parte del terzo della mancanza di poteri del rappresentante

La responsabilità del falso rappresentante nei confronti del terzo sussiste soltanto qualora il terzo, al momento di concludere il contratto con il falso rappresentante non sapeva né avrebbe dovuto sapere che quest'ultimo stava agendo senza poteri o eccedendo i limiti dei suoi poteri.

Esempio

2. A, giovane impiegato della società B, incarica, senza averne i poteri, la società di costruzione C di tinteggiare i locali di B. B rifiuta di ratificare il contratto. Nonostante ciò, C non può pretendere il risarcimento dei danni da parte di A in quanto avrebbe dovuto sapere che un impiegato del livello di A in genere non ha i poteri per concludere una tale contratto.

ARTICOLO 2.2.7

(Conflitto di interessi)

(1) Se il contratto è concluso da un rappresentante in conflitto d'interessi con il rappresentato, del quale il terzo sapeva o avrebbe dovuto sapere, il rappresentato può annullare il contratto. Il diritto di annullamento è disciplinato dagli articoli 3.12 e 3.14 fino a 3.17.

(2) Tuttavia, il rappresentato non può annullare il contratto

- (a) se ha acconsentito alla condotta del rappresentante in conflitto d'interessi o ne era o avrebbe dovuto esserne a conoscenza; oppure
- (b) se il rappresentante ha reso noto il conflitto d'interessi al rappresentato e questi non si è opposto entro un termine ragionevole.

COMMENTO

1. Conflitto di interessi tra il rappresentante ed il rappresentato

È connaturale ad ogni rapporto di rappresentanza che il rappresentante, nell'esecuzione del suo mandato, agisca nell'interesse del rappresentato e non nell'interesse proprio o in quello di un'altra persona qualora vi fosse un conflitto tra quest'interesse e quello del rappresentato.

I casi più frequenti di potenziali conflitti di interessi sono quelli in cui il rappresentante agisce per conto di due rappresentati, e quelli in cui il rappresentante conclude il contratto con sé stesso o con una società nella quale ha una rilevante partecipazione. Ciononostante, in pratica anche in questi casi può succedere che non vi sia un reale conflitto di interessi. Così, ad esempio, il fatto che il rappresentante agisca per conto di due rappresentati può essere conforme alla prassi del settore del traffico in questione, oppure il rappresentato può aver conferito al rappresentante un mandato dai contenuti così precisi da non lasciare alcun margine di discrezionalità.

2. Il conflitto di interessi come motivo di annullamento del contratto.

Il 1° comma del presente articolo stabilisce la regola secondo la quale un contratto concluso da un rappresentante che agisce in situazione di reale conflitto di interessi può essere annullato, a condizione che il terzo abbia avuto conoscenza o avrebbe dovuto avere conoscenza del conflitto di interessi.

Il requisito della conoscenza effettiva o presunta del terzo mira a proteggere l'interesse del terzo innocente a preservare il contratto. Questo requisito, ovviamente, non è più rilevante quando il rappresentante conclude il contratto con sé stesso e di conseguenza si ritrova ad essere al tempo stesso rappresentante e terzo.

Esempi

1. Un cliente straniero B chiede al notaio A di acquistare per suo conto un appartamento nella città di A. A acquista l'appartamento che un altro suo cliente C ha chiesto ad A di vendere per suo conto. B può annullare il contratto se riesce a provare che C era a conoscenza o avrebbe dovuto essere a conoscenza del conflitto di interessi in capo ad A. Allo stesso modo, C può annullare il contratto se riesce a provare che B era a conoscenza o avrebbe dovuto essere a conoscenza del conflitto di interessi in capo ad A.
2. Il rivenditore al dettaglio B chiede all'agente di commercio A di acquistare per suo conto determinati beni che A acquista presso una società C della quale egli è azionista di maggioranza. B può annullare il contratto se riesce a provare che C era a conoscenza o avrebbe dovuto essere a conoscenza del conflitto di interessi in capo ad A.
3. Il cliente B dà istruzioni alla banca A di acquistare per suo conto mille azioni della società C al prezzo di chiusura del giorno X alla borsa della città Y. Anche se A vende a B le azioni richieste prendendole dal proprio portafoglio, non può esservi conflitto di interessi in quanto il mandato conferito a B non lascia alcun margine di manovra.
4. A, presidente e amministratore delegato della società B, ha il potere di nominare un avvocato nell'ipotesi di azioni legali intentate da o contro B. A nomina sé stesso come avvocato di B. B può annullare il contratto.

3. La procedura di annullamento

Per quanto riguarda la procedura di annullamento, si applicano le disposizioni degli articoli 3.12 (*Conferma*), 3.14 (*Avviso di annullamento*), 3.15 (*Termini*), 3.16 (*Annullamento parziale*) e 3.17 (*Effetto retroattivo dell'annullamento*).

4. Esclusione del diritto di annullamento

Secondo quanto disposto dal 2° comma, il rappresentato perde il diritto di annullare il contratto se preventivamente ha dato il suo consenso a che il rappresentante agisca in situazione di conflitto di interessi o se, comunque, sapeva o avrebbe dovuto sapere che il rappresentante lo avrebbe fatto. Il diritto di annullamento è altresì escluso se il rappresentato, dopo essere stato informato dal rappresentante della conclusione di un contratto in una situazione di conflitto di interessi, non solleva obiezioni.

Art. 2.2.8

Principi UNIDROIT

Esempio

5. I fatti sono gli stessi dell'Esempio 1, con la sola differenza che prima di concludere il contratto A ha informato B che stava agendo anche in qualità di rappresentante di C. Se B non solleva obiezioni, B perde il suo diritto di annullare il contratto. Allo stesso modo, se A informa C che sta agendo anche in qualità di rappresentante di B e C non solleva obiezioni, C perde il suo diritto di annullare il contratto.

5. Questioni non regolate dal presente articolo

In conformità con l'ambito della presente Sezione come indicato all'articolo 2.2.1, il presente articolo tratta unicamente della rilevanza esterna della situazione di conflitto d'interessi tra rappresentato e rappresentante. Questioni quali il dovere del rappresentante di informare il rappresentato di tutti i fatti rilevanti ed il diritto del rappresentato al risarcimento dei danni in caso di inadempimento di tale obbligo possono essere risolte sulla base di altre disposizioni dei presenti Principi (vedi in particolare gli articoli 1.7, 3.18, 7.4.1 e ss.) oppure rientrano nella competenza del diritto che regola i rapporti interni tra il rappresentato ed il rappresentante.

ARTICOLO 2.2.8

(Sostituto del rappresentante)

Il rappresentante può nominare un suo sostituto per il compimento di atti che il rappresentante non è ragionevolmente tenuto a porre in essere personalmente. Le disposizioni di questa Sezione si applicano anche al sostituto del rappresentante.

COMMENTO

1. Ruolo del sostituto del rappresentante

Nell'eseguire il mandato conferitogli dal rappresentato, il rappresentante può ritenere opportuno o addirittura necessario avvalersi dei servizi di altre persone. Ciò è il caso, ad esempio, quando certi compiti devono essere svolti in luoghi distanti dal posto in cui si trova il rappresentante, oppure quando per una più efficiente esecuzione dell'incarico affidato al rappresentante si rende necessaria una distribuzione del lavoro.

2. Potere implicito di nominare dei sostituti del rappresentante

Se il rappresentante sia autorizzato o meno a nominare uno o più sostituti dipende dai termini della procura conferitagli dal rappresentato. In effetti, il rappresentato può espressamente escludere la nomina di sostituti o condizionarla ad una previa autorizzazione. Se la procura non stabilisce alcunché con riferimento alla possibilità di nominare dei sostituti e i termini della procura non sono in altro modo incompatibili con una tale possibilità, il rappresentante ha diritto in virtù del presente articolo di nominare dei sostituti. L'unico limite è dato dal fatto che il rappresentante non può affidare ad eventuali sostituti compiti per i quali è ragionevole aspettarsi che vengano eseguiti personalmente dal rappresentante. È questo il caso, in particolare, di atti che richiedono la competenza personale del rappresentante.

E s e m p i

1. Il museo cinese B dà istruzioni ad un mercante d'arte A, situato a Londra, affinché acquisti un determinato oggetto di ceramica greca messo in vendita in un'asta privata in Germania. A ha il potere implicito di nominare un suo sostituto tedesco affinché questi acquisti l'oggetto all'asta in Germania per poi spedirlo a B.
2. I fatti sono gli stessi dell'Esempio 1, con la sola differenza che B non specifica quale sia l'oggetto di ceramica greca da acquistare all'asta privata in Germania in quanto ha fiducia nella competenza di A nello scegliere l'oggetto più appropriato offerto in vendita. È ragionevole attendersi che sia A in persona ad effettuare l'acquisto in occasione dell'asta, ma una volta acquistato l'oggetto, può nominare un sostituto S per spedirlo a B.

3. Effetti degli atti compiuti da un sostituto del rappresentante

Il presente articolo stabilisce espressamente che le disposizioni della presente Sezione si applicano ai sostituti del rappresentante. In altri termini, gli atti compiuti da un sostituto legittimamente nominato dal rappresentante vincolano il rappresentato ed il terzo, a condizione che tali atti siano compiuti senza eccedere né i limiti dei poteri del rappresentante, né quelli dei poteri conferiti al sostituto dal rappresentante, che possono anche essere più ridotti.

Art. 2.2.9

Principi UNIDROIT

Esempio

1. I fatti sono gli stessi dell'Esempio 1. L'acquisto dell'oggetto di ceramica greca da parte di S vincola direttamente B a condizione che ciò rientri nei poteri che B ha attribuito ad A e nei poteri che A ha attribuito a S.

ARTICOLO 2.2.9

(Ratifica)

(1) Gli atti del rappresentante posti in essere senza averne i poteri o eccedendo i limiti dei poteri conferitigli possono essere ratificati dal rappresentato. In seguito alla ratifica gli atti producono gli stessi effetti come se fossero stati posti in essere da un rappresentante fornito di potere.

(2) Il terzo può mediante avviso fissare al rappresentato un termine ragionevole entro cui provvedere alla ratifica. Se il rappresentato non ratifica entro tale termine, perde il diritto di ratifica.

(3) Se al momento del compimento dell'atto da parte del rappresentante il terzo non sapeva né avrebbe dovuto sapere della mancanza di potere del rappresentante, egli può in qualsiasi momento prima della ratifica avvisare il rappresentato che non intende accettare una ratifica da parte di quest'ultimo.

COMMENTO

1. Nozione di ratifica

Il presente articolo stabilisce il principio generalmente accettato secondo il quale gli atti che non producono effetti nei confronti del rappresentato in quanto compiuti da un rappresentante che pretendeva di essere debitamente autorizzato mentre in realtà agiva senza poteri o eccedendo i limiti dei suoi poteri, possono essere autorizzati dal rappresentato in un secondo momento. Tale autorizzazione successiva è conosciuta come "ratifica".

Così come l'autorizzazione originale, la ratifica non è soggetta a particolari requisiti di forma. Trattandosi di una dichiarazione di intento unilaterale, essa può essere sia espressa che tacita, vale a dire ricavarsi da altre parole o comportamenti, e anche se normalmente è comunicata al rappresentante o al terzo o ad entrambi, può anche non esserlo affatto, purché sia manifestata in qualche modo e quindi possa essere provata.

E s e m p i o

Il rappresentante A acquista per conto del rappresentato B dei beni presso il terzo C ad un prezzo superiore a quello che A è autorizzato a pagare. Nel ricevere la fattura di C, B non solleva alcuna obiezione e paga tramite bonifico. Il pagamento equivale a ratifica dell'atto di A, anche se B non dichiara espressamente la sua intenzione di ratificare, né informa A e C del pagamento e C viene informato del pagamento solo in seguito tramite la sua banca.

2. Effetti della ratifica

Una volta ratificato, l'atto del rappresentante produce gli stessi effetti che avrebbe prodotto se fosse stato autorizzato fin dall'origine (1° comma). Ne deriva che il terzo può rifiutare una ratifica parziale dell'atto del rappresentante, in quanto ciò equivarrebbe ad una proposta di modifica da parte del rappresentato del contratto che il terzo ha concluso con il falso rappresentante. Dal canto suo, il rappresentato non può revocare la ratifica dopo averla portata a conoscenza del terzo: altrimenti il rappresentato si troverebbe nella posizione di poter ritirarsi unilateralmente dal contratto con il terzo.

3. Momento della ratifica

Il rappresentato può, in linea di principio, provvedere alla ratifica in qualsiasi momento. Questo perché normalmente il terzo non sa nemmeno di aver concluso un contratto con un rappresentante privo di poteri o che ha agito eccedendo i limiti dei suoi poteri. In ogni caso, anche se il terzo sapeva fin dall'inizio che il rappresentante agiva senza poteri, o lo viene a sapere successivamente, egli ha un legittimo interesse a non essere lasciato all'infinito nel dubbio riguardo la sorte del contratto concluso con il falso rappresentante. Di conseguenza, il 2° comma attribuisce al terzo il diritto di fissare un termine ragionevole entro cui il rappresentato deve provvedere alla ratifica se intende farlo. Va da sé che in tale caso l'eventuale ratifica deve essere comunicata al terzo.

4. Esclusione della ratifica da parte del terzo

Il terzo che nel trattare con il rappresentante non sapeva né avrebbe dovuto sapere che il rappresentante non era autorizzato, può escludere la ratifica dando avviso in tal senso al rappresentato in qualsiasi momento prima che quest'ultimo provveda alla ratifica. Il motivo per cui tale diritto viene concesso al terzo innocente è di evitare che il rappresentato sia il solo a poter speculare e decidere se ratificare o meno in base agli sviluppi del mercato.

5. Diritti dei terzi impregiudicati

Il presente articolo si limita a trattare degli effetti della ratifica rispetto ai tre soggetti direttamente implicati nella rappresentanza, vale a dire il rappresentato, il rappresentante ed il terzo. In conformità con l'ambito della presente Sezione come definito all'articolo 2.2.1, i diritti degli altri terzi non vengono toccati. Ad esempio, se uno stesso bene è stato prima venduto dal falso rappresentante a C, ed in seguito dal rappresentato ad un'altra persona D, il conflitto tra C e D risultante da un'eventuale ratifica successiva della prima vendita da parte del rappresentato dovrà essere risolto in base al diritto altrimenti applicabile.

ARTICOLO 2.2.10

(Estinzione della procura)

(1) Le cause di estinzione della procura sono opponibili al terzo soltanto se questi le conosceva o avrebbe dovuto conoscerle.

(2) Nonostante l'estinzione della procura il rappresentante conserva il potere di compiere tutti gli atti che si rendano necessari per evitare un danno ai legittimi interessi del rappresentato.

COMMENTO**1. Motivi di estinzione non regolati dal presente articolo**

Vi sono varie ragioni per cui si può estinguere il potere di rappresentanza del rappresentante: la revoca da parte del rappresentato, la rinuncia da parte dello stesso rappresentante, il

compimento dell'atto(i) per il(i) quale(i) la procura era stata conferita, la perdita della capacità, il fallimento, il decesso od il fatto che il rappresentato o il rappresentante abbiano cessato di esistere, etc. Quali siano esattamente le cause di estinzione e come queste operano nei rapporti tra il rappresentato ed il rappresentante non rientra nell'ambito del presente articolo, ma va determinato secondo la normativa di volta in volta applicabile (ad esempio il diritto che disciplina i rapporti interni tra il rappresentato ed il rappresentante; il diritto che disciplina il loro *status* o la personalità giuridica; il diritto che disciplina il fallimento etc.) e che può variare considerevolmente da un paese all'altro.

2. Effetti dell'estinzione nei confronti del terzo

Quale che sia la causa di estinzione della procura, l'estinzione non è opponibile al terzo a meno che non si provi che questi ne era a conoscenza o avrebbe dovuto esserlo (1° comma). In altri termini, anche se la procura del rappresentante è estinta per una ragione o per un'altra, gli atti compiuti dal rappresentante continuano a vincolare il rappresentato ed il terzo per tutto il tempo in cui il terzo non sapeva né avrebbe dovuto sapere che il rappresentante non aveva più poteri.

Ovviamente la situazione è chiara ogniqualvolta il rappresentato o il rappresentante avvisa il terzo dell'estinzione della procura. In assenza di un tale avviso dipenderà dalle circostanze del caso sapere se il terzo avrebbe dovuto essere o meno a conoscenza dell'estinzione.

Esempi

1. L'impresa B apre una filiale nella città X. Una pubblicità pubblicata su un giornale locale indica che il suo direttore A ha la procura piena per agire per conto di B. Quando B revoca la procura di A, un avviso della revoca pubblicato nello stesso giornale è sufficiente a far sì che l'estinzione sia opponibile ai clienti di B nella città X.
2. Il commerciante C ha più volte acquistato beni venduti dal grossista B tramite il suo rappresentante A. A continua ad accettare ordini da C anche dopo l'estinzione della sua procura in seguito al fallimento di B. Il solo fatto che alla sentenza di fallimento di B sia stata data la pubblicità richiesta dal diritto applicabile non è sufficiente a far sì che l'estinzione sia opponibile a C.

3. Procura necessaria

Anche dopo l'estinzione della procura le circostanze del caso possono rendere necessario il compimento da parte del rappresentante di ulteriori atti che si rendano necessari per evitare un danno ai legittimi interessi del rappresentato.

Esempio

3. Il rappresentante A ha la procura ad acquistare una certa quantità di beni deperibili per conto del rappresentato B. Dopo aver acquistato i beni, A viene informato del decesso di B. Nonostante l'estinzione della sua procura, A continua ad essere autorizzato o a rivendere la merce o a depositarla in un magazzino appropriato.

4. Modificazioni della procura

Le disposizioni del presente articolo si applicano non solo all'estinzione ma, con i dovuti adattamenti, anche alle modificazioni dei poteri di rappresentanza.

CAPITOLO 3

VALIDITÀ

ARTICOLO 3.1

(Materie non regolate)

Questi Principi non si applicano all'invalidità dovuta a

- (a) mancanza di capacità;**
- (b) contrarietà alla legge o al buon costume.**

COMMENTO

Il presente articolo chiarisce che non tutte le cause di invalidità di un contratto previste dai vari sistemi giuridici nazionali rientrano nell'ambito disciplinato dai Principi. Ciò vale in particolare per la mancanza di capacità e la contrarietà alla legge o al buon costume. La ragione di tale esclusione risiede tanto nell'intrinseca complessità delle questioni relative allo stato giuridico e all'ordine pubblico, quanto nell'estrema diversità di modi in cui tali materie sono trattate nelle legislazioni nazionali. Di conseguenza, argomenti quali gli atti ultra vires, o il contenuto illecito o immorale dei contratti, continueranno ad essere regolati dalla legge applicabile.

Per quanto riguarda i poteri di rappresentanza degli organi, amministratori o soci di una società di capitali, di società di persone o di altri enti, si veda il Commento 5 all'articolo 2.2.1.

ARTICOLO 3.2

(Validità del semplice accordo)

Un contratto è concluso, modificato o sciolto con il semplice accordo delle parti, senza bisogno di ulteriori requisiti.

COMMENTO

La finalità del presente articolo è di chiarire che il semplice accordo delle parti è sufficiente per la valida conclusione, modificazione o scioglimento per mutuo consenso di un contratto, senza nessuno degli ulteriori requisiti rinvenibili in alcune leggi nazionali.

1. Consideration non necessaria

Nei sistemi di *common law*, la c.d. *consideration* è tradizionalmente vista come un presupposto della validità o della eseguibilità di un contratto, come anche della modificazione o risoluzione di questo ad opera delle parti.

Tuttavia, nei rapporti commerciali questo requisito riveste minima importanza pratica, poiché in tale ambito le obbligazioni vengono quasi sempre assunte da entrambe le parti. È per questa ragione che l'articolo 29(1) CISG fa a meno del requisito della *consideration* a proposito della modificazione o scioglimento, ad opera delle parti, di contratti di vendita internazionale di beni mobili. Il fatto che l'articolo in esame estenda un simile approccio alla conclusione, modificazione e scioglimento, ad opera delle parti, di contratti commerciali internazionali in generale, non può che determinare una maggiore certezza e ridurre le controversie.

2. Causa non necessaria

Il presente articolo esclude altresì il requisito della causa (*cause*), esistente in alcuni sistemi di *civil law* e, sotto alcuni aspetti, funzionalmente simile a quello di *common law* della *consideration*.

Esempio

1. Su richiesta del suo cliente francese A, la banca B di Parigi rilascia una garanzia a prima richiesta a favore di C, partner commerciale di A in Inghilterra. Né B né A possono invocare la possibile mancanza di *consideration* o di causa per tale garanzia.

Dovrebbe notarsi, tuttavia, che l'articolo in esame non riguarda gli effetti che possano derivare da altri aspetti del concetto di causa, quali l'illiceità di questa. Si veda il Commento 2 all'articolo 3.3.

Art. 3.3

Principi UNIDROIT

3. Natura consensuale di tutti i contratti

Alcuni sistemi di *civil law* hanno mantenuto certi tipi di contratti c.d. “reali”, cioè contratti che si perfezionano solo con l’effettiva consegna dei beni che ne formano oggetto. Simili regole non si accordano facilmente con gli orientamenti e la pratica dei moderni affari e pertanto sono escluse anche dall’articolo in esame.

Esempio

2. Due uomini d’affari francesi, A e B, si accordano con C, un operatore immobiliare, per prestare a quest’ultimo 300.000 euro il giorno 2 luglio. Il 25 giugno, A e B informano C del fatto che, inaspettatamente, essi hanno bisogno di quel denaro per i propri affari. C ha diritto di ricevere il mutuo, benché il mutuo in Francia sia generalmente ritenuto un contratto “reale”.

ARTICOLO 3.3

(Impossibilità originaria)

(1) Il semplice fatto che al tempo della conclusione del contratto l’adempimento dell’obbligazione assunta fosse impossibile non pregiudica la validità del contratto.

(2) Il semplice fatto che al tempo della conclusione del contratto una parte non avesse diritto di disporre dei beni cui il contratto si riferisce non pregiudica la validità del contratto.

COMMENTO

1. Impossibilità originaria dell’adempimento

Contrariamente a numerosi sistemi giuridici, i quali ritengono nullo un contratto di vendita qualora gli specifici beni venduti fossero già periti al momento della conclusione del contratto, il 1° comma del presente articolo, conformemente alle più moderne tendenze, stabilisce in termini generali che il semplice fatto che al momento della conclusione del contratto l’adempimento dell’obbligazione assunta fosse impossibile non pregiudica la validità del contratto.

Un contratto è valido anche nel caso in cui i beni cui esso si riferisce fossero già periti al momento della stipulazione, con la

conseguenza che l'impossibilità originaria di esecuzione è considerata equivalente all'impossibilità sopravvenuta dopo la conclusione del contratto. I diritti ed i doveri delle parti che derivano dall'incapacità di adempiere di una di esse (o magari anche di entrambe), devono essere determinati secondo le regole sull'inadempimento. In base a queste regole adeguato peso può essere attribuito, ad es., al fatto che il debitore (o il creditore) fosse a conoscenza dell'impossibilità di esecuzione già al momento della stipulazione del contratto.

Il principio stabilito nel 1° comma elimina altresì possibili dubbi sulla validità di contratti che prevedano la consegna di cose future.

Se l'impossibilità originaria di esecuzione è dovuta ad un divieto legale (ad es. un embargo posto all'esportazione o all'importazione), la validità del contratto dipende dal fatto che la legge che stabilisce tale divieto preveda che quest'ultimo possa rendere invalido il contratto, oppure che semplicemente essa ne proibisca l'esecuzione.

Il 1° comma inoltre deroga alla norma, presente in alcuni sistemi di *civil law*, secondo cui l'oggetto del contratto deve essere possibile.

Tale disposizione si allontana anche dalla norma, propria di quegli stessi sistemi, la quale richiede l'esistenza di una causa, poiché, in caso di impossibilità originaria, la causa della controprestazione deve ritenersi mancante. Si veda l'articolo 3.2.

2. Mancanza di titolo o diritto di disposizione

Il 2° comma del presente articolo tratta dei casi in cui la parte che abbia promesso di trasferire o consegnare i beni non abbia diritto di disporne, in quanto priva di titolo o del diritto di disposizione al momento della conclusione del contratto.

Alcuni sistemi giuridici considerano nullo un contratto concluso in tali circostanze. Tuttavia, come nel caso di impossibilità originaria, e per ragioni ancora più persuasive, il 2° comma del presente articolo prevede che un simile contratto sia valido. Invero può accadere, e spesso accade, che una delle parti contraenti acquisti il titolo o il potere di disposizione sui beni in questione solo dopo la conclusione del contratto. Qualora ciò non dovesse accadere, si applicheranno le regole sull'inadempimento.

Il caso in cui manchi il potere di disposizione deve essere distinto dai casi di mancanza di capacità. Questi ultimi riguardano alcune menomazioni di un soggetto che possono coinvolgere tutti i contratti da lui conclusi, o almeno alcuni tipi, e ricadono al di fuori della sfera dei Principi. Si veda l'articolo 3.1(a).

ARTICOLO 3.4*(Definizione di errore)*

L'errore è un erroneo convincimento relativo alla situazione di fatto o di diritto esistente al momento della conclusione del contratto.

COMMENTO**1. Errore di fatto e errore di diritto**

Il presente articolo equipara l'errore di fatto all'errore di diritto. Un identico trattamento giuridico dei due tipi di errore appare giustificato in considerazione della crescente complessità dei moderni sistemi giuridici. Per il commercio oltre frontiera le difficoltà causate da questa complessità sono aggravate dal fatto che la singola transazione può ricadere sotto sistemi giuridici stranieri e, quindi, poco conosciuti.

2. Momento rilevante

Il presente articolo indica che l'errore coinvolge un convincimento erroneo relativo alle circostanze di fatto o di diritto esistenti al momento della conclusione del contratto.

Lo scopo perseguito fissando tale criterio temporale è quello di distinguere i casi in cui si applicano le disposizioni sull'errore, con i loro specifici rimedi, dai casi relativi all'inadempimento. Invero, un caso tipico di errore, a seconda del punto di vista adottato, può essere considerato altresì come un'ipotesi in cui un ostacolo impedisce o rende impossibile l'adempimento del contratto. Se una parte ha concluso un contratto con un'idea errata sulla situazione di fatto o di diritto esistente, ed ha pertanto mal giudicato le proprie prospettive di guadagno in base a tale contratto, saranno le disposizioni sull'errore ad applicarsi. Se, al contrario, una parte possiede una corretta conoscenza delle circostanze del caso, ma commette un errore di valutazione quanto alle proprie aspettative sulla base del contratto, e più tardi si rifiuta di adempiere, allora si è di fronte ad un caso di inadempimento piuttosto che di errore.

ARTICOLO 3.5
(Errore rilevante)

(1) L'errore può costituire causa di annullamento del contratto solamente nel caso in cui, al momento della conclusione del contratto, l'errore era di una tale importanza che una persona ragionevole, trovandosi nella stessa situazione della parte in errore, avrebbe concluso il contratto a condizioni sostanzialmente differenti o non avrebbe concluso il contratto affatto se la vera realtà delle cose le fosse stata nota, e

(a) l'altra parte era incorsa nello stesso errore, o lo aveva causato, oppure conosceva o avrebbe dovuto conoscere l'errore ed era contrario ai criteri ordinari di correttezza nel commercio lasciare l'altra parte in errore; o

(b) l'altra parte al momento dell'annullamento non aveva ancora agito facendo affidamento sul contratto.

(2) In ogni caso, una parte non può annullare il contratto se

(a) è stata in colpa grave nel commettere l'errore; o

(b) l'errore si riferisce ad un elemento con riguardo al quale il rischio dell'errore era stato assunto o, considerando tutte le circostanze del caso, deve ritenersi essere stato assunto dalla parte in errore.

COMMENTO

Il presente articolo stabilisce le condizioni necessarie perché un errore sia rilevante ai fini dell'annullamento del contratto. La parte introduttiva del 1° comma determina le condizioni in base alle quali un errore sia sufficientemente grave da poter essere preso in considerazione; i sub-paragrafi (a) e (b) del 1° comma aggiungono le condizioni riguardanti la parte diversa da quella in errore; il 2° comma tratta delle condizioni relative alla parte in errore.

1. Errore grave

Per assumere rilevanza, un errore deve essere grave. Il rilievo e l'importanza di esso devono essere determinati riferendosi ad uno standard combinato di tipo oggettivo/soggettivo, cioè testualmente a ciò che “una persona ragionevole trovandosi nella stessa situazione della parte in errore” avrebbe fatto se avesse conosciuto le reali circostanze esistenti al momento della conclusione del contratto. Se essa non avrebbe affatto concluso il contratto, o l'avrebbe concluso solo a condizioni sostanzialmente diverse, in tal caso, e solo in tal caso, l'errore è ritenuto grave.

In quest'ambito la parte introduttiva del 1° comma si affida ad una formula aperta, piuttosto che indicare alcuni specifici elementi essenziali del contratto cui l'errore debba riferirsi. Questo approccio elastico consente che siano prese nella massima considerazione le intenzioni delle parti e le circostanze del caso. Nell'accertare le intenzioni delle parti, devono essere applicate le regole d'interpretazione stabilite nel Capitolo 4. Avranno particolare importanza a tal fine gli standard generali del commercio e gli usi rilevanti in ogni singolo caso.

Normalmente nei contratti commerciali alcuni errori, come quelli relativi al valore dei beni o servizi, o le semplici aspettative o motivazioni della parte in errore, non sono considerati rilevanti. Lo stesso deve dirsi degli errori sull'identità della controparte o sulle particolari qualità personali di questa, per quanto particolari circostanze a volte possano rendere rilevanti simili errori (ad es. quando i servizi da prestare richiedano certe capacità personali oppure quando un mutuo sia fondato sulla solvibilità del mutuatario).

Il fatto che una persona ragionevole considererebbe essenziali le circostanze oggetto di erronea valutazione, tuttavia, non è sufficiente, in quanto, perché un errore possa divenire rilevante, devono sussistere ulteriori condizioni, relative tanto alla parte in errore quanto alla controparte.

2. Condizioni riguardanti la parte non in errore

La parte in errore può annullare il contratto solo se la controparte soddisfa una delle quattro condizioni stabilite nel 1° comma.

Le prime tre condizioni indicate nella lettera (a) hanno in comune il fatto che l'altra parte non merita protezione in quanto coinvolta, in un modo o nell'altro, nell'errore della parte che si è ingannata.

La prima condizione è che entrambe le parti siano state vittime dello stesso errore.

E s e m p i o

1. A e B, al momento della conclusione di un contratto di vendita di un'autovettura sportiva, non erano a conoscenza, né avrebbero potuto essere a conoscenza, del fatto che la macchina, nel frattempo, fosse stata rubata. L'annullamento del contratto è ammissibile.

Tuttavia, se le parti credono erroneamente che l'oggetto del contratto sia in esistenza al momento della conclusione del contratto, mentre in realtà esso è già andato distrutto, occorre tener presente l'articolo 3.3.

La seconda condizione è che l'errore della parte che si è ingannata sia causato dalla controparte. Questo caso si verifica ogni volta che l'errore possa essere ricondotto o a specifiche rappresentazioni che l'altra parte abbia prospettato, in modo sia espresso che tacito, colpevole o incolpevole, oppure ad un comportamento che, in quelle circostanze, equivalga ad una rappresentazione. Anche il silenzio può causare un errore. Una mera esagerazione negli annunci pubblicitari o nelle trattative normalmente verrà tollerata.

Se l'errore è stato causato intenzionalmente, si applicherà l'articolo 3.8.

La terza condizione è che l'altra parte conosceva, o avrebbe dovuto conoscere, l'errore dell'altra parte, e che fosse contrario agli standard ordinari di correttezza nel commercio lasciare in errore la parte che si fosse ingannata. Ciò che la controparte avrebbe dovuto sapere è ciò di cui avrebbe dovuto essere a conoscenza una persona ragionevole nella medesima situazione della controparte stessa. Per poter annullare il contratto la parte che si è ingannata deve anche dimostrare che la controparte aveva il dovere di informarla dell'errore.

La quarta condizione è stabilita nella lettera (b), ed è che la parte diversa da quella in errore, sino al momento dell'annullamento, non abbia agito facendo affidamento sul contratto. Per il termine per l'annullamento, si vedano gli articoli 3.15 e 1.10.

3. Condizioni riguardanti la parte in errore

Il 2° comma dell'articolo in esame menziona due casi in cui la parte in errore non può annullare il contratto.

Art. 3.6

Principi UNIDROIT

Il primo caso, esaminato nella lettera (a), è che l'errore sia dovuto alla colpa grave della parte in errore. In tale situazione non sarebbe corretto nei confronti della controparte permettere che la parte in errore annulli il contratto.

La lettera (b) contempla la situazione in cui la parte in errore si sia assunta il rischio dell'errore, oppure comunque tale rischio, in quelle circostanze, debba essere da essa sopportato. L'assunzione del rischio di errore è una caratteristica frequente dei contratti di tipo aleatorio. Una parte può concludere un contratto nella speranza che il proprio convincimento circa l'esistenza di alcuni fatti si riveli corretto, ma può nondimeno obbligarsi ad assumere il rischio che tale previsione sia invece errata. In circostanze del genere essa non avrà il diritto di annullare il contratto a causa del proprio errore.

Esempio

2. A vende a B un dipinto "attribuito" al pittore C, relativamente sconosciuto, per un prezzo giusto per quel genere di dipinti. Successivamente si scopre che l'opera è stata dipinta dal famoso artista D. A non può annullare il proprio contratto con B a causa del proprio errore, poiché il fatto che il dipinto fosse solo "attribuito" a C implicava il rischio che esso potesse essere stato dipinto da un artista più famoso.

Talvolta entrambe le parti assumono un rischio. Tuttavia, contratti di tipo aleatorio, che comportano contrastanti aspettative circa futuri sviluppi, come ad esempio quelli relativi a prezzi e tassi di cambio, non possono essere annullati a causa dell'errore, poiché in tal caso l'errore non costituirebbe un errore relativo alla situazione di fatto esistente al momento della conclusione del contratto.

ARTICOLO 3.6

(Errore nell'espressione o nella trasmissione)

Un errore occorso nell'espressione o nella trasmissione di una dichiarazione è considerato come errore della persona dalla quale la dichiarazione proviene.

COMMENTO

Il presente articolo equipara l'errore nell'espressione o nella trasmissione di una dichiarazione al normale errore commesso dalla persona che emette o invia tale dichiarazione e pertanto le regole stabilite dall'articolo 3.5 e dagli articoli da 3.12 a 3.19 si applicheranno anche a questo tipo di errore.

1. Errore rilevante

Se un errore nell'espressione o nella trasmissione è di sufficiente importanza (specialmente se esso si è risolto in un'inesatta indicazione di cifre), il destinatario si renderà conto, o dovrebbe rendersi conto, dell'errore. Poiché nessuna disposizione dei Principi impedisce al destinatario/oblato di accettare l'offerta erroneamente espressa o trasmessa, è nell'interesse del mittente/offrente invocare l'errore ed annullare il contratto, a condizione che sussistano le condizioni di cui all'articolo 3.5, in particolare che sia contrario agli ordinari standard di correttezza nel commercio che il destinatario/oblato non informi il mittente/offrente dell'errore.

In alcuni casi il rischio dell'errore può essere stato assunto dal mittente, o deve essergli imposto, qualora abbia usato un metodo di trasmissione che egli sapeva, o avrebbe dovuto sapere, essere insicuro, o in generale, ovvero nelle particolari circostanze del singolo caso.

E s e m p i o

A, un potenziale cliente italiano, chiede a B, uno studio legale inglese, una consulenza legale e, a titolo di risposta, riceve un telegramma che indica che la tariffa oraria di B è di "150 sterline", mentre nel modulo consegnato da B all'ufficio postale inglese era scritto "250 sterline". Poiché è ben noto che i numeri nei telegrammi sono spesso trasmessi in modo sbagliato, deve ritenersi che B abbia assunto tale rischio, e non abbia diritto di invocare l'errore nella trasmissione, anche qualora sussistano le altre condizioni di cui all'articolo 3.5.

2. Errore del destinatario

La fase della trasmissione termina non appena il messaggio perviene al destinatario. Si veda l'articolo 1.10.

Se il messaggio viene trasmesso in modo corretto, ma il destinatario ne fraintende il contenuto, l'ipotesi ricade al di fuori della previsione del presente articolo.

Art. 3.7

Principi UNIDROIT

Se il messaggio viene trasmesso in modo corretto all'apparecchio del destinatario che tuttavia, a causa di un problema tecnico, stampa un testo incompleto, il caso ricade nuovamente al di fuori della portata del presente articolo. Lo stesso vale se, su richiesta del destinatario, un messaggio è comunicato oralmente al messo del destinatario, il quale ne fraintende il contenuto o lo trasmette erroneamente.

Nelle due situazioni sopra menzionate il destinatario può tuttavia avere il diritto di invocare il proprio errore come previsto dall'articolo 3.5, se egli risponde al mittente e basa la risposta sul proprio fraintendimento del messaggio del mittente, e se sussistono tutte le condizioni di cui all'articolo 3.5.

ARTICOLO 3.7

(Rimedi per l'inadempimento)

Una parte non può annullare il contratto per errore se le circostanze che adduce le consentono, o avrebbero potuto consentirle, un rimedio per l'inadempimento.

COMMENTO

1. Preferenza per i rimedi per l'inadempimento

Il presente articolo intende risolvere il conflitto che può sorgere tra il rimedio dell'annullamento per errore ed i rimedi per l'inadempimento. Nel caso di un simile conflitto la preferenza va accordata ai rimedi per l'inadempimento, poiché essi appaiono più adatti e maggiormente flessibili rispetto alla soluzione radicale dell'annullamento.

2. Conflitti effettivi e potenziali

Un conflitto effettivo tra i rimedi per l'errore e quelli per l'inadempimento si verifica ogni volta che i due gruppi di rimedi vengano invocati in relazione a quelli che, essenzialmente, sono i medesimi fatti.

Esempio

A, un agricoltore, trova una coppa arrugginita nel suo terreno e la vende a B, un commerciante d'arte, per 10.000 euro. L'alto prezzo è basato sul convincimento, comune ad entrambe le parti,

che la coppa sia d'argento (altri oggetti d'argento erano stati trovati in precedenza in quel terreno). Successivamente risulta che l'oggetto in questione è una normale coppa di metallo, del valore di soli 1.000 euro. B rifiuta di accettare la coppa e di pagarla, a causa della mancanza da parte di questa della qualità supposta. B inoltre annulla il contratto a causa dell'errore sulla qualità della coppa. B ha diritto soltanto ai rimedi per l'inadempimento.

Può verificarsi che il conflitto tra i due gruppi di rimedi sia solo potenziale, poiché la parte in errore potrebbe aver contato su di un rimedio per l'inadempimento ma, di fatto, particolari circostanze le hanno impedito di ricorrervi, ad es. perché il termine legale di prescrizione è decorso. Anche in un caso del genere si applica l'articolo in esame, con la conseguenza che il rimedio dell'annullamento per errore resta escluso.

ARTICOLO 3.8

(Dolo)

Una parte può annullare il contratto quando sia stata indotta a concluderlo dall'inganno della controparte attuato anche con parole o comportamenti, o nascondendo dolosamente alla parte stessa circostanze che in base ai criteri ordinari di correttezza nel commercio avrebbe dovuto comunicarle.

COMMENTO

1. Dolo ed errore

L'annullamento di un contratto a causa del dolo comporta una certa somiglianza con l'annullamento per un particolare tipo di errore. Il dolo può essere visto come uno speciale caso di errore causato dall'altra parte. Il dolo, come l'errore, può comportare tanto rappresentazioni, sia espresse che tacite, di false circostanze, quanto la mancata rivelazione di circostanze vere.

2. Definizione di dolo

La distinzione determinante tra dolo ed errore risiede nella natura e nello scopo della rappresentazione, o della mancata rivelazione, dei fatti ad opera della parte in dolo. Ciò che attribuisce alla parte ingannata il

Art. 3.9

Principi UNIDROIT

diritto di annullare il contratto è la “dolosa” rappresentazione, o mancata rivelazione, di fatti rilevanti. Una simile condotta è dolosa quando essa è diretta ad indurre l'altra parte in errore e perciò ad acquistare un vantaggio a detrimento dell'altra parte. La natura riprovevole del dolo è tale che esso costituisce causa sufficiente di annullamento, senza che sia necessaria la presenza delle ulteriori condizioni stabilite dall'articolo 3.5 perché l'errore divenga rilevante.

Una semplice esagerazione negli annunci pubblicitari o nelle trattative non è sufficiente.

ARTICOLO 3.9

(Violenza)

La violenza può costituire causa di annullamento del contratto quando una parte sia stata indotta a concluderlo da una minaccia ingiusta che, con riguardo alle circostanze, apparisse così imminente e grave da non lasciarle alcuna ragionevole alternativa. In particolare, una minaccia è ingiusta se l'atto o l'omissione con i quali la parte è stata minacciata sono illeciti di per sé, o è illecito usarli come mezzo per ottenere la conclusione del contratto.

COMMENTO

Il presente articolo consente l'annullamento di un contratto per violenza.

1. Minaccia imminente e grave

Una minaccia in sé non è sufficiente. Essa deve avere carattere tanto imminente e grave che la persona minacciata non abbia altra ragionevole alternativa che concludere il contratto alle condizioni proposte dalla controparte. L'imminenza e la gravità della minaccia devono essere valutate secondo uno standard oggettivo, tenendo conto delle circostanze del singolo caso.

2. Minaccia ingiusta

La minaccia deve inoltre essere ingiusta. La seconda parte dell'articolo in esame illustra, a titolo di esempio, due ipotesi di

minaccia ingiusta. La prima considera il caso in cui l'atto o l'omissione con cui la parte contraente è stata minacciata sia illegale in sé (ad es. un'aggressione fisica). La seconda ipotesi si riferisce alla situazione in cui l'atto o l'omissione minacciata sia di per sé legale, ma sia illegale lo scopo perseguito (ad es., intentare un'azione giudiziaria con la sola finalità di indurre la controparte a concludere il contratto alle condizioni proposte).

Esempio

1. A, il quale ha mancato di restituire il mutuo ottenuto, è minacciato da parte di B, il mutuante, di azioni legali per il recupero del denaro. L'unico scopo della minaccia è quello di ottenere la locazione del magazzino di A a condizioni particolarmente vantaggiose. A sottoscrive il contratto di locazione, ma ha diritto di annullarlo.

3. Minaccia a danno della reputazione o degli interessi economici

Ai fini dell'applicazione dell'articolo in esame, la minaccia non deve essere necessariamente rivolta contro una persona o contro beni patrimoniali, ma può anche riguardare la reputazione o interessi meramente economici.

Esempio

2. Di fronte alla minaccia, da parte dei giocatori di una squadra di basket, di entrare in sciopero qualora non avessero ricevuto un premio molto più alto di quanto già stabilito per la vittoria nelle ultime quattro partite della stagione, il proprietario della squadra accetta di pagare il premio richiesto. Il proprietario ha diritto di annullare il nuovo contratto con i giocatori, poiché lo sciopero avrebbe immediatamente portato la squadra ad essere relegata in una serie minore, ed avrebbe quindi rappresentato una grave ed imminente minaccia tanto alla reputazione quanto alla posizione finanziaria della società sportiva.

ARTICOLO 3.10

(Eccessivo squilibrio)

(1) Una parte può annullare il contratto o una sua singola clausola se, al momento della sua conclusione, il contratto o la clausola attribuivano ingiustificatamente all'altra parte un vantaggio eccessivo. Si devono considerare, tra gli altri fattori,

(a) il fatto che l'altra parte abbia tratto un ingiusto vantaggio dallo stato di dipendenza, da difficoltà economiche o da necessità immediate della prima parte, oppure dalla sua imperizia, ignoranza, inesperienza o mancanza di abilità a trattare, e

(b) la natura e lo scopo del contratto.

(2) Su richiesta della parte che ha diritto all'annullamento il giudice può adattare il contratto o le sue clausole in modo da renderlo conforme ai criteri ordinari di correttezza nel commercio.

(3) Il giudice può adattare il contratto o le sue clausole anche a richiesta della controparte alla quale sia stato inviato l'avviso di annullamento, purché tale parte ne informi l'altra prontamente dopo aver ricevuto l'avviso e prima che quest'ultima abbia agito facendovi affidamento. Le disposizioni di cui all'articolo 3.13(2) si applicano con le opportune modifiche.

COMMENTO

1. Vantaggio eccessivo

Il presente articolo consente ad una parte di annullare un contratto nei casi in cui vi sia un eccessivo squilibrio tra le obbligazioni delle parti, che ingiustificatamente attribuisca ad una parte un eccessivo vantaggio.

L'eccessivo vantaggio deve esistere al momento della conclusione del contratto. Un contratto che, per quanto non manifestamente iniquo al momento della conclusione, lo divenga in seguito, può essere modificato o risolto secondo le norme sull'*hardship* contenute nel Capitolo 6, Sezione 2.

Come sta ad indicare il termine "eccessivo" vantaggio, anche una considerevole disparità tra il valore ed il prezzo, o qualche altro elemento, che turbi l'equilibrio tra prestazione e controprestazione, non è sufficiente a permettere l'annullamento o l'adattamento del contratto in base al presente articolo. Quel che si richiede è che lo squilibrio, nelle singole circostanze, sia così grande da colpire la coscienza di una persona ragionevole.

2. Vantaggio ingiustificabile

Il vantaggio deve essere non soltanto eccessivo, ma anche ingiustificabile. Se questa condizione si realizzi dipenderà da una valutazione di tutte le circostanze rilevanti del caso. Il 1° comma del presente articolo si riferisce, in particolare, a due fattori che meritano speciale attenzione in questo contesto.

a. *Disparità di posizione nella contrattazione*

Il primo fattore è che una parte abbia tratto ingiusto vantaggio dallo stato di dipendenza, da difficoltà economiche o da necessità immediate dell'altra parte, oppure dall'imperizia, ignoranza, inesperienza o mancanza di abilità a trattare (lettera (a)). Quanto allo stato di dipendenza di una parte nei confronti dell'altra, un maggiore potere contrattuale derivante dalle condizioni del mercato da solo non sarà sufficiente.

Esempio

A, il proprietario di una fabbrica di automobili, vende una catena di montaggio ormai superata a B, un ente governativo di un paese in via di sviluppo che si accinge a fondare una propria industria di automobili. Benché A non faccia alcuna descrizione dell'efficienza della catena di montaggio, riesce a fissare un prezzo manifestamente eccessivo. B, dopo aver scoperto di aver pagato una somma pari a quella necessaria per una catena di montaggio molto più moderna, può aver diritto di annullare il contratto.

b. *Natura e scopo del contratto*

Il secondo fattore da prendere in particolare considerazione è la natura e lo scopo del contratto (lettera (b)). Vi sono situazioni in cui un eccessivo vantaggio è ingiustificabile anche se la parte che da esso trarrà beneficio non abbia abusato della posizione di debolezza nelle contrattazioni dell'altra parte.

Se ciò si verifichi concretamente dipenderà spesso dalla natura e dallo scopo del contratto. Così, una clausola contrattuale che preveda un termine estremamente breve per dare avviso dei difetti dei beni o servizi forniti può essere o non essere eccessivamente vantaggiosa per il venditore o fornitore, a seconda del carattere dei beni o servizi in questione. Parimenti, una provvigione di un agente espressa in termini di percentuale fissa sul prezzo dei beni o servizi da vendere o prestare, benché giustificata nel caso in cui il contributo da parte dell'agente alla conclusione del contratto sia sostanziale e/o nel caso in cui il valore dei

Art. 3.11

Principi UNIDROIT

relativi beni o servizi non sia molto alto, può ben accadere che attribuisca un eccessivo vantaggio all'agente se il contributo di quest'ultimo è quasi insignificante e/o il valore dei beni o servizi è straordinariamente elevato.

c. Altri fattori

Può darsi che sia necessario prendere in considerazione altri fattori, ad es. l'etica prevalente negli affari o nel commercio.

3. Annullamento o adattamento

L'annullamento del contratto o di una qualsiasi delle sue clausole in base al presente articolo è soggetto alle regole generali stabilite negli articoli 3.14 - 3.18.

Tuttavia, come previsto dal 2° comma del presente articolo, su richiesta della parte che ha diritto all'annullamento, il giudice può adattare il contratto al fine di renderlo conforme ai criteri ordinari di correttezza e buona fede nel commercio. Analogamente, come disposto dal 3° comma, la parte alla quale sia stato inviato l'avviso di annullamento può anche richiedere tale adattamento, a condizione che della richiesta essa informi la controparte prontamente dopo aver ricevuto l'avviso di annullamento, e prima che la controparte abbia agito facendo affidamento su tale avviso.

Se le parti non sono d'accordo circa la procedura da adottare, spetterà al giudice decidere se il contratto debba essere annullato o adattato e, se adattato, a quali condizioni.

La parte avente diritto all'annullamento perde tale diritto se nell'avviso, o successivamente, essa richiede soltanto l'adattamento del contratto. Si veda l'articolo 3.13(2).

ARTICOLO 3.11

(Terzi)

(1) Qualora il dolo, la violenza, lo squilibrio eccessivo tra le prestazioni o l'errore di una parte siano imputabili o siano noti o avrebbero dovuto essere noti ad un terzo per i cui atti la controparte è responsabile, il contratto può essere annullato alle stesse condizioni che se il comportamento o la conoscenza fossero stati quelli della controparte in persona.

(2) Qualora il dolo, la violenza o lo squilibrio eccessivo tra le prestazioni siano imputabili ad un terzo per i cui atti la controparte non è responsabile, il contratto può essere annullato se la controparte era a conoscenza o avrebbe dovuto essere a conoscenza del dolo, della violenza o dello squilibrio eccessivo delle prestazioni, o comunque se al tempo in cui il contratto è stato annullato essa non aveva ancora agito facendo affidamento sul contratto.

COMMENTO

Il presente articolo tratta delle situazioni, frequenti nella pratica, in cui una terza persona è stata coinvolta o ha interferito nella fase delle trattative, e la causa dell'annullamento è in un modo o nell'altro imputabile a tale persona.

1. Terzo per i cui atti la parte è responsabile

Il 1° comma riguarda i casi in cui il dolo, la violenza, lo squilibrio eccessivo tra le prestazioni o l'errore di una parte siano causati da un terzo per i cui atti l'altra parte sia responsabile, o i casi in cui, senza aver causato l'errore, il terzo conosca o avrebbe dovuto conoscere l'errore medesimo. Una parte è responsabile per gli atti di un terzo in una serie di situazioni che vanno da quelle in cui il terzo sia un agente della parte in questione, a quelle in cui il terzo di propria iniziativa agisca a vantaggio di tale parte. In tutti questi casi appare giustificato imputare a tale parte gli atti del terzo o la di questi conoscenza, effettiva o presunta, di certe circostanze, senza che abbia a tal fine rilievo che la parte in questione sapesse o meno degli atti del terzo.

2. Terzo per i cui atti la parte non è responsabile

Il 2° comma si occupa dei casi in cui una parte sia ingannata, minacciata o in altro modo indebitamente influenzata da un terzo per i cui atti l'altra parte non sia responsabile. Tali atti possono essere imputati a quest'ultima parte solo se questa sapeva, o avrebbe dovuto sapere, del loro compimento.

Vi è tuttavia un'eccezione a questa regola: la parte ingannata, minacciata o in altro modo indebitamente influenzata ha diritto di annullare il contratto, anche se la controparte non era a conoscenza degli atti del terzo, ogni volta che quest'ultima parte non abbia agito

Art. 3.13

Principi UNIDROIT

facendo affidamento sul contratto prima dell'annullamento di questo. L'eccezione si giustifica poiché in questa situazione l'altra parte non ha bisogno di protezione.

ARTICOLO 3.12

(Convalida)

È esclusa la possibilità di annullare il contratto se la parte che ne ha diritto conferma in modo espresso o tacito il contratto stesso dopo che è iniziato a decorrere il termine per dare l'avviso di annullamento.

COMMENTO

Il presente articolo stabilisce la regola secondo la quale la parte avente diritto all'annullamento del contratto può confermare quest'ultimo in modo sia espresso che tacito.

Perché vi sia una conferma tacita non è sufficiente, per la parte avente il diritto di annullare il contratto, ad es., presentare contro l'altra parte una domanda basata sull'inadempimento di quest'ultima. Una conferma può essere presunta soltanto se l'altra parte riconosce la fondatezza della domanda o se un'azione giudiziaria ha avuto successo.

Vi è conferma anche se la parte avente diritto all'annullamento continui a dare esecuzione al contratto senza riservarsi il proprio diritto di annullare il contratto.

ARTICOLO 3.13

(Perdita del diritto all'annullamento)

(1) Se una parte ha diritto di annullare il contratto per errore, ma l'altra parte si dichiara disposta ad eseguire od esegue il contratto come lo stesso era stato inteso dalla parte che ha diritto di annullarlo, il contratto sarà considerato concluso alle condizioni intese da quest'ultima parte. L'altra parte dovrà rendere una dichiarazione in tal senso o dare esecuzione al contratto in tal senso, immediatamente dopo essere stata

informata di come la parte che ha diritto di annullare il contratto abbia inteso quest'ultimo, e prima che essa abbia agito facendo affidamento su di un avviso di annullamento.

(2) Dopo una tale dichiarazione o esecuzione la parte in errore perde il diritto all'annullamento e qualsiasi precedente avviso di annullamento diviene inefficace.

COMMENTO

1. Esecuzione del contratto come inteso dalla parte in errore

Secondo il presente articolo, ad una parte in errore può essere impedito di annullare il contratto se la controparte si dichiara disposta ad eseguire, o di fatto esegue, il contratto così come questo era stato inteso dalla parte in errore. L'interesse dell'altra parte nel far ciò può consistere nei vantaggi ad essa derivanti dal contratto, anche se nella sua forma adattata.

Una simile considerazione degli interessi della controparte si giustifica solo nel caso di errore e non negli altri casi di consenso viziato (violenza e dolo), nei quali sarebbe estremamente difficile aspettarsi che le parti mantengano in vita il contratto.

2. Decisione immediata

L'altra parte deve dichiarare la propria decisione di eseguire, oppure concretamente eseguire, il contratto nella sua forma modificata immediatamente dopo essere stata informata di come la parte in errore aveva inteso il contratto. In che modo l'altra parte debba ricevere le informazioni circa il fraintendimento delle condizioni contrattuali dipenderà dalle circostanze del caso.

3. Perdita del diritto all'annullamento

Il 2° comma espressamente afferma che, dopo la dichiarazione od esecuzione ad opera della controparte, il diritto della parte in errore di annullare il contratto viene meno, e che qualsiasi precedente avviso di annullamento diventa inefficace.

Per converso, la controparte non ha più il diritto di modificare il contratto se la parte in errore non solo ha dato avviso di annullamento, ma ha anche agito facendo affidamento su tale avviso.

4. Risarcimento dei danni

L'adattamento del contratto ad opera della controparte non impedisce alla parte in errore di chiedere il risarcimento dei danni come previsto dall'articolo 3.18 se essa ha subito delle perdite non compensate dalla modificazione del contratto.

ARTICOLO 3.14

(Avviso di annullamento)

Il diritto di annullamento si esercita mediante avviso all'altra parte.

COMMENTO**1. Requisito dell'avviso**

Il presente articolo afferma il principio secondo cui il diritto di una parte all'annullamento del contratto si esercita mediante avviso all'altra parte, senza che sia necessario l'intervento di un giudice.

2. Forma e contenuto dell'avviso

Nessuna previsione è contenuta nel presente articolo circa particolari requisiti di forma o contenuto dell'avviso di annullamento. Ne discende che, conformemente alla regola generale stabilita nell'articolo 1.10(1), l'avviso può essere effettuato con qualsiasi mezzo appropriato alle circostanze. Quanto al contenuto dell'avviso, non è necessario che di fatto venga usato il termine "annullamento", o che siano espressamente affermate le ragioni dell'annullamento del contratto. Tuttavia, ai fini di una maggior chiarezza è senz'altro consigliabile che una delle parti indichi nell'avviso i motivi dell'annullamento, per quanto in caso di dolo o di eccessivo squilibrio la parte impugnante possa ritenere che tali motivi siano già a conoscenza della controparte.

Esempio

A, datore di lavoro di B, minaccia di licenziare B qualora questi non gli venda un cassetto Luigi XVI. B, alla fine, si accorda per la vendita. Due giorni dopo A riceve una lettera con cui B annuncia le proprie dimissioni e comunica di aver venduto a C il cassetto. La lettera di B costituisce sufficiente avviso di annullamento del contratto di vendita con A.

3. L'avviso deve pervenire all'altra parte

L'avviso di annullamento diviene efficace quando perviene all'altra parte. Si veda l'articolo 1.10(2).

ARTICOLO 3.15

(Decadenza)

(1) L'avviso di annullamento deve essere dato entro un tempo ragionevole avuto riguardo alle circostanze, a partire dal momento in cui la parte interessata che intende annullare il contratto abbia conosciuto o non avrebbe potuto ignorare i motivi di annullamento o sia stata in grado di agire liberamente.

(2) Quando una particolare clausola di un contratto può essere annullata da una parte in base all'articolo 3.10, il termine per l'avviso di annullamento decorre dal momento in cui l'altra parte intende avvalersi della clausola stessa.

COMMENTO

In base al 1° comma del presente articolo l'avviso di annullamento deve essere dato entro un periodo di tempo ragionevole a partire dal momento in cui la parte che intende annullare il contratto abbia conosciuto, o non avrebbe potuto non conoscere, i motivi d'annullamento, o sia stata in grado di agire liberamente. Più precisamente, la parte in errore o ingannata deve dare avviso dell'annullamento entro un ragionevole periodo di tempo da quando essa sia venuta a conoscenza, o non avrebbe potuto essere ulteriormente all'oscuro, dell'errore o del dolo. Lo stesso vale nei casi di eccessivo squilibrio derivante dall'abuso dell'ignoranza, imperizia o inesperienza della parte innocente. Nei casi di violenza o di abuso dello stato di dipendenza, di difficoltà economiche o di necessità immediate della parte innocente, il termine decorre dal momento in cui la parte che ha subito la minaccia o l'abuso sia divenuta in grado di agire liberamente.

Nei casi di annullamento di una particolare clausola del contratto, come previsto dall'articolo 3.10, il 2° comma del presente articolo afferma che il termine per l'avviso inizia a decorrere dal momento in cui la parte intende avvalersi della clausola stessa.

ARTICOLO 3.16

(Annullamento parziale)

Se il motivo dell'annullamento riguarda soltanto singole clausole del contratto, l'effetto dell'annullamento è limitato solo a quelle clausole qualora, considerando tutte le circostanze del caso, è ragionevole conservare la parte restante del contratto.

COMMENTO

Il presente articolo si occupa dei casi in cui i motivi di annullamento riguardano soltanto singole clausole del contratto. In casi del genere, gli effetti dell'annullamento saranno limitati alla clausola interessata a meno che, date le circostanze, non sia irragionevole conservare la parte restante del contratto. Ciò generalmente dipenderà dalla considerazione se una parte avrebbe concluso il contratto qualora avesse potuto prevedere che le clausole in questione sarebbero state colpite da annullamento.

E s e m p i

1. A, appaltatore, si accorda per costruire per B due case sui lotti di terreno X e Y, in una delle quali B intende abitare mentre intende affittare l'altra. B è caduto in errore credendo di avere la licenza edilizia su entrambi i terreni, mentre in realtà la licenza riguardava solo il lotto X. A meno che le circostanze non indichino il contrario, nonostante l'annullamento del contratto relativamente alla costruzione della casa sul lotto Y, sarebbe ragionevole conservare la restante parte del contratto relativa alla costruzione dell'edificio sul lotto X.

2. I fatti sono gli stessi dell'Esempio precedente, con l'unica differenza che sul terreno X doveva essere costruita una scuola e sul lotto Y degli alloggi per gli studenti. A meno che le circostanze non indichino il contrario, dopo l'annullamento del contratto relativamente alla costruzione degli alloggi sul lotto Y, non sarebbe ragionevole conservare la restante parte del contratto per la costruzione della scuola sul lotto X.

ARTICOLO 3.17

(Effetto retroattivo dell'annullamento)

(1) L'annullamento ha effetto retroattivo.

(2) Per effetto dell'annullamento ciascuna parte può pretendere la restituzione di tutto ciò che è stato corrisposto in base al contratto o alla parte di esso annullata, purché essa contestualmente restituisca tutto ciò che abbia ricevuto in esecuzione del contratto o della parte di esso annullata o, se la restituzione in natura non è possibile, dia l'equivalente di quanto ricevuto.

COMMENTO**1. Annullamento normalmente con effetto retroattivo**

Il 1° comma del presente articolo afferma la regola per cui l'annullamento ha effetto retroattivo. In altri termini, il contratto è ritenuto come non essere mai esistito. Nel caso di annullamento parziale in base all'articolo 3.16, la disposizione in esame si applica solo alla parte del contratto oggetto di annullamento.

Vi sono tuttavia particolari clausole del contratto che possono sopravvivere anche nei casi di annullamento totale. Le clausole arbitrali, di scelta della giurisdizione e della legge applicabile sono ritenute diverse dalle altre clausole del contratto e possono essere conservate nonostante il totale o parziale annullamento di questo. Se in concreto tali clausole rimangano operative deve essere stabilito dalla legge nazionale applicabile.

2. Restituzione

Secondo quanto previsto dal 2° comma del presente articolo, ciascuna parte può pretendere la restituzione di ciò che da essa sia stato corrisposto in base al contratto o alla parte di esso annullata. L'unica condizione per una simile restituzione è che ciascuna parte restituisca tutto ciò che abbia ricevuto in base al contratto o alla parte di esso annullata. Se la restituzione in natura non è possibile, come è tipicamente il caso di servizi resi, la parte dovrà dare l'equivalente di quanto abbia ricevuto, a meno che la prestazione ricevuta non sia, per essa, priva di valore.

Art. 3.18

Principi UNIDROIT

Esempio

A incarica B di arredare un ristorante. B inizia il lavoro. Quando A più tardi scopre che B non è il famoso arredatore che aveva fatto analoghi lavori in diversi altri ristoranti, A annulla il contratto. Poiché i materiali usati per le opere sino a quel momento realizzate non possono essere restituiti e sono privi di valore per A, B non ha diritto di ricevere alcun equivalente da A per il lavoro compiuto.

ARTICOLO 3.18

(Risarcimento dei danni)

A prescindere dall'essere stato il contratto annullato o meno, la parte che conosceva o avrebbe dovuto conoscere il motivo di annullamento dovrà risarcire i danni così da mettere l'altra parte nelle stesse condizioni in cui si sarebbe trovata se non avesse concluso il contratto.

COMMENTO

1. Risarcimento dei danni se la causa di annullamento era nota alla controparte

Il presente articolo dispone che la parte che conosceva o avrebbe dovuto conoscere l'esistenza di una causa di annullamento deve risarcire i danni alla controparte. Il diritto al risarcimento sorge a prescindere dal fatto che il contratto sia stato o meno annullato.

2. Misura del risarcimento

Diversamente dal risarcimento dei danni nel caso di inadempimento previsto dal Capitolo 7, Sezione 4, il risarcimento contemplato dall'articolo in esame è inteso semplicemente a porre l'altra parte nella medesima situazione in cui essa si sarebbe trovata se non avesse concluso il contratto.

Esempio

A vende del *software* a B, non potendo non conoscere l'errore di B circa l'adeguatezza del prodotto per l'uso che B intendeva farne. Indipendentemente dal fatto che B annulli o meno il contratto, A è responsabile nei confronti di B per tutte le spese

da questo sostenute nell'addestramento del personale per l'uso del *software*, ma non per la perdita subita da B quale conseguenza dell'impossibilità di usare il *software* per lo scopo previsto.

ARTICOLO 3.19

(Carattere inderogabile delle disposizioni)

Le disposizioni di questo Capitolo sono inderogabili ad eccezione di quelle che si riferiscono al carattere vincolante del semplice accordo, all'impossibilità originaria o all'errore.

COMMENTO

Il presente articolo stabilisce che le disposizioni di questo Capitolo relative al dolo, alla violenza ed all'eccessivo squilibrio devono essere considerate di natura imperativa. Sarebbe contrario alla buona fede che le parti, al momento della conclusione del loro contratto, escludano oppure modifichino queste disposizioni. Tuttavia, nulla impedisce alla parte avente diritto all'annullamento di rinunciare a tale diritto una volta che essa sia venuta a conoscenza della verità dei fatti o sia in grado di agire liberamente.

D'altro canto, le disposizioni di questo Capitolo relative al carattere vincolante del mero accordo, all'impossibilità originaria o all'errore non hanno carattere imperativo. Così, le parti possono senz'altro reintrodurre particolari requisiti propri di una legge nazionale, come la *consideration* o la causa; analogamente, esse possono convenire che il loro contratto sia invalido in caso di impossibilità originaria, oppure che l'errore di una di esse non costituisca causa di annullamento.

ARTICOLO 3.20

(Dichiarazioni unilaterali)

Le disposizioni di questo Capitolo si applicano, con gli opportuni adattamenti, a qualsiasi comunicazione di intento indirizzata da una parte all'altra.

Art. 3.20**Principi UNIDROIT****COMMENTO**

Il presente articolo prende in considerazione il fatto che, oltre al contratto vero e proprio, le parti, sia prima che dopo la conclusione di questo, spesso si scambiano una serie di comunicazioni di intento che, analogamente, possono essere colpite da invalidità.

In ambito commerciale, i più importanti esempi di comunicazioni di intento che sono esterne, ma preparatorie, rispetto al contratto, sono le offerte di investimenti, di opere, di consegna di beni o fornitura di servizi. Le comunicazioni fatte dopo la conclusione di un contratto assumono varie forme, quali avvisi, dichiarazioni, domande e richieste. In particolare, le rinunce e le dichiarazioni per effetto delle quali una parte assume un'obbligazione possono essere colpite da un vizio del consenso.

CAPITOLO 4

INTERPRETAZIONE

ARTICOLO 4.1

(Intenzione delle parti)

(1) Un contratto deve essere interpretato secondo la comune intenzione delle parti.

(2) Se tale intenzione non può essere determinata, il contratto deve essere interpretato secondo il significato che persone ragionevoli della stessa qualità delle parti avrebbero ad esso attribuito nelle medesime circostanze.

COMMENTO

1. Prevalenza della comune intenzione delle parti

Il 1° comma della disposizione in esame pone il principio secondo il quale, nel determinare il significato da attribuire alle clausole di un contratto, deve darsi preferenza alla comune intenzione delle parti. Ne deriva che ad una clausola contrattuale può essere attribuito un significato che differisce sia dal senso letterale delle parole usate sia dal significato che ad essa verrebbe attribuito da una persona ragionevole, sempre che questo diverso modo di intendere la clausola contrattuale sia stato comune ad entrambe le parti al momento della conclusione del contratto.

L'importanza pratica di questo principio non deve essere sopravvalutata, in primo luogo, perché è improbabile che le parti di contratti commerciali utilizzino le parole in un senso completamente diverso da quello che usualmente viene loro attribuito e, in secondo luogo, perché anche in tal caso sarebbe estremamente difficile, qualora sorgesse controversia, provare che un particolare significato che una delle parti pretenda essere stato determinato dalla loro comune intenzione fosse, di fatto, condiviso dall'altra parte al momento della conclusione del contratto.

2. Ricorso al significato attribuito da una persona ragionevole

Nei casi in cui la comune intenzione delle parti non possa essere individuata, il 2° comma del presente articolo stabilisce che il contratto deve essere interpretato secondo il significato che una persona ragionevole della stessa qualità delle parti ad esso attribuirebbe nelle medesime circostanze. Non si tratta di un criterio generale ed astratto di ragionevolezza, quanto del modo di intendere che ci si potrebbe ragionevolmente attendere da persone aventi, ad es., le stesse conoscenze linguistiche, capacità tecniche o esperienze commerciali delle parti.

3. Criteri per stabilire la comune intenzione delle parti o il significato attribuito da una persona ragionevole

Per stabilire se le parti avessero una comune intenzione e, in tal caso, quale fosse detta comune intenzione, deve aversi riguardo a tutte le circostanze rilevanti del caso, le più importanti delle quali si trovano elencate nell'articolo 4.3. Questo stesso metodo si applica per determinare il significato che verrebbe attribuito da persone ragionevoli laddove non sia possibile individuare la comune intenzione delle parti.

4. Interpretazione delle clausole standard

Entrambi i parametri “soggettivi” posti dal 1° comma ed il parametro della “ragionevolezza” posto dal 2° comma non sempre si addicono alle clausole standard. Infatti, data la loro particolare natura e la loro finalità, le clausole standard devono essere interpretate in primo luogo secondo le ragionevoli aspettative degli utilizzatori medi, indipendentemente dal significato che ad esse abbiano attribuito entrambe le parti del contratto considerato o persone ragionevoli della stessa qualità delle parti. Per la definizione di “clausole standard”, si veda l'articolo 2.1.19(2).

ARTICOLO 4.2

*(Interpretazione delle dichiarazioni
o di altro comportamento)*

(1) Le dichiarazioni ed ogni altro comportamento di una parte devono essere interpretati secondo l'intenzione di quella parte se l'altra parte conosceva o non poteva non conoscere tale intenzione.

(2) Se il comma precedente non è cabile, le dichiarazioni ed ogni altro comportamento devono essere interpretati secondo il senso che ad essi avrebbe attribuito una persona ragionevole della stessa qualità dell'altra parte nelle medesime circostanze.

COMMENTO

1. Interpretazione di atti unilaterali

Per analogia con i criteri posti dall'articolo 4.1 in ordine all'interpretazione del contratto nel suo insieme, il presente articolo stabilisce che nell'interpretazione delle dichiarazioni o comportamenti unilaterali deve darsi preferenza all'intenzione della parte interessata, sempre che l'altra parte conoscesse (o non potesse ignorare) tale intenzione, e che in tutti gli altri casi dichiarazioni o comportamenti devono essere interpretati secondo il significato che una persona ragionevole della stessa qualità dell'altra parte avrebbe ad essi attribuito nelle medesime circostanze.

In pratica, il principale campo di applicazione della disposizione in esame, che corrisponde quasi letteralmente all'articolo 8(1) e (2) CISG, sarà quello della formazione dei contratti laddove le parti facciano dichiarazioni e tengano comportamenti di cui sia necessario stabilire l'esatto significato giuridico al fine di determinare se un contratto sia stato effettivamente concluso o meno. Tuttavia, anche atti unilaterali posti in essere dopo la conclusione del contratto possono dare luogo a problemi interpretativi: ad es., un avviso di difetti della merce, un avviso di annullamento o di risoluzione del contratto, etc.

2. Criteri per stabilire l'intenzione della parte o il significato attribuito da una persona ragionevole

Nell'applicare entrambi i parametri "soggettivi" posti dal 1° comma e il parametro della "ragionevolezza" posto dal 2° comma, si deve avere riguardo a tutte le circostanze rilevanti, le più importanti delle quali sono elencate nell'articolo 4.3.

ARTICOLO 4.3

(Circostanze rilevanti)

Nell'applicazione degli articoli 4.1 e 4.2, si deve avere riguardo a tutte le circostanze rilevanti del caso, ed in particolare a

- (a) le trattative intercorse tra le parti;**
- (b) le pratiche instauratesi tra le parti;**
- (c) i comportamenti delle parti successivi alla conclusione del contratto;**
- (d) la natura e lo scopo del contratto;**
- (e) il significato comunemente attribuito ai termini ed alle espressioni nel settore commerciale considerato;**
- (f) gli usi.**

COMMENTO

1. Circostanze rilevanti nell'interpretazione

Il presente articolo indica quali circostanze devono essere prese in considerazione nell'applicazione di entrambi i parametri "soggettivi" e del parametro della "ragionevolezza" posti dagli articoli 4.1 e 4.2. L'elenco menziona solo le circostanze più importanti e non intende in alcun modo essere esaustivo.

2. Circostanze "particolari" e circostanze "generali"

Alcune delle circostanze elencate nel presente articolo si riferiscono al particolare rapporto che intercorre tra le parti interessate, mentre altre rivestono un carattere più generale. Sebbene in linea di principio tutte le circostanze elencate possano in un determinato caso assumere rilevanza, le prime tre assumono sicuramente una maggiore importanza nell'applicazione del parametro "soggettivo".

E s e m p i

1. Un contratto di edizione di un libro stipulato tra A e l'editore B, indica che il libro dovrà consistere di "circa 300 pagine". Nel corso delle trattative, B aveva garantito ad A che una indicazione approssimativa del numero delle pagine era necessaria per ragioni amministrative e che A non era obbligato ad attenersi, potendo superare detto numero, ove ve ne fosse stato sostanzialmente bisogno. A sottopone un manoscritto di 500 pagine. Nell'interpretare

il significato dell'espressione "circa 300 pagine" devono tenersi nella dovuta considerazione le trattative preliminari testé illustrate. Si veda l'articolo 4.3 (a).

2. A, un industriale canadese, e B, un rivenditore americano, concludono un certo numero di contratti per la consegna di lenti ottiche, nei quali il prezzo viene sempre espresso in dollari canadesi. A presenta a B una nuova offerta indicando il prezzo in "dollari" senza ulteriori specificazioni, ma intendendo ancora riferirsi ai dollari canadesi. In assenza di alcuna indicazione contraria, prevarrà l'intenzione di A. Si veda l'articolo 4.3 (b).

Le restanti circostanze elencate nella disposizione in esame, i.e. la natura e lo scopo del contratto, il significato comunemente attribuito ai termini ed alle espressioni nel settore commerciale considerato e gli usi, sono importanti principalmente, sebbene non esclusivamente, nell'applicazione del parametro della "ragionevolezza".

Ad un primo esame i criteri di cui ai sub-paragrafi (e) e (t) possono apparire coincidenti. Tuttavia esiste una differenza: mentre gli "usi" si applicano solo se soddisfano il requisito posto dall'articolo 1.9, il "significato comunemente attribuito [...] nel settore commerciale considerato" può essere rilevante anche ove si tratti di un particolare settore commerciale al quale solo una, o perfino nessuna, delle parti appartiene, purché l'espressione o la clausola considerata sia tra quelle tipiche di quel dato settore commerciale.

E s e m p i

3. A e B concludono un contratto per la vendita di un carico di olio a 20,5 dollari USA a barile. Le parti in seguito si trovano in disaccordo sulla capacità del barile al quale avevano fatto riferimento, intendendo A riferirsi ad un barile da 42 galloni standard e B ad uno da 36 galloni imperiali. In assenza di indicazioni contrarie, prevale il convincimento di A, poiché nel commercio internazionale di olio è d'uso misurare i barili in galloni standard. Si veda l'articolo 4.3 (f)

4. A, un armatore, conclude con B un contratto di noleggio per il trasporto di grano contenente la clausola standard "*whether in berth or not*" con riguardo all'inizio della decorrenza del termine di stallia della nave dopo l'arrivo al porto di destinazione. Quando in seguito emerge che le parti hanno attribuito un differente significato alla clausola, in assenza di alcuna indicazione contraria, deve darsi preferenza al significato comunemente attribuito alla clausola nel commercio navale in quanto la clausola è tra quelle tipiche del commercio navale. Si veda l'articolo 4.3 (e).

3. Clausole “di completezza”

Le parti di contratti commerciali internazionali frequentemente includono nel contratto una clausola dalla quale risulta che il documento ricomprende tutte le condizioni contrattuali sulle quali le parti hanno raggiunto un accordo. Per determinare quale efficacia debba riconoscersi a queste clausole, c.d. “*merger clauses*” o clausole di completezza del documento, in particolare per stabilire se e fino a che punto escludano la rilevanza delle trattative preliminari intercorse tra le parti, sia pure solo ai fini dell’interpretazione del contratto, si veda l’articolo 2.1.17.

ARTICOLO 4.4

(Interpretazione complessiva del contratto)

Le clausole e le espressioni si interpretano attribuendo a ciascuna il senso che risulta dal complesso del contratto o della dichiarazione in cui sono inserite.

COMMENTO**1. Interpretazione alla luce dell’intero contratto**

Le clausole e le espressioni usate da una o da entrambe le parti non sono chiaramente destinate ad operare isolatamente ma devono intendersi come parti integranti del contesto generale nel quale sono ricomprese. Devono quindi interpretarsi alla luce dell’intero contratto o dichiarazione in cui sono inserite.

E s e m p i o

A, un concessionario, viene a sapere che, sebbene una clausola contrattuale garantisca ad A una licenza esclusiva, B, il concedente, ha concluso un contratto simile con C, uno dei concorrenti di A. A invia a B una lettera in cui denuncia l’inadempimento di B e che termina con le parole “il suo comportamento ha chiaramente dimostrato che è stato un errore da parte nostra fare affidamento sulla sua correttezza professionale. Con la presente annulliamo il contratto che ci lega a lei”. Nonostante l’uso del termine “annulliamo”, le parole di A, interpretate alla luce dell’intera lettera, devono intendersi come un avviso di risoluzione.

2. Normalmente assenza di gerarchia tra le clausole del contratto

In via di principio non esiste alcuna gerarchia tra le diverse clausole contrattuali, nel senso che la loro rispettiva importanza per l'interpretazione della restante parte del contratto è la stessa, indipendentemente dall'ordine in cui sono poste. Tuttavia esistono eccezioni a questa regola. In primo luogo, le dichiarazioni di intento fatte nel preambolo, possono essere rilevanti o meno ai fini dell'interpretazione delle previsioni operative del contratto. In secondo luogo, va da sé che, in caso di conflitto, disposizioni che rivestano un carattere specifico prevalgono sulle disposizioni che, al contrario, prevedono regole a carattere più generale. Infine, le parti possono espressamente stabilire una gerarchia tra le diverse clausole o parti del contratto. Ciò accade frequentemente nel caso di accordi complessi composti di diversi documenti relativi agli aspetti legali, economici e tecnici del contratto.

ARTICOLO 4.5

(Conservazione delle clausole)

Le clausole di un contratto devono essere interpretate nel senso in cui tutte possano avere qualche effetto anziché in quello in cui talune non ne avrebbero alcuno.

COMMENTO

Presumibilmente quando le parti redigono il contratto non usano parole prive di senso. È per questa ragione che il presente articolo pone la regola secondo la quale le clausole contrattuali oscure devono essere interpretate in modo da attribuire loro efficacia piuttosto che privare alcune di esse della stessa. Tuttavia, la regola è destinata ad essere applicata solo quando le clausole contrattuali restano oscure nonostante il ricorso alle fondamentali regole interpretative poste dagli articoli 4.1 - 4.3.

Esempio

A, una rete televisiva commerciale, conclude un accordo con B, un distributore di film, per la periodica fornitura di un certo numero di film da trasmettere sulla rete di A nel corso del pomeriggio, quando possono essere trasmessi solo i film visibili da tutti gli spettatori. In

Art. 4.6

Principi UNIDROIT

base al contratto i film proposti devono “avere passato il test d’ammissione” della competente commissione censoria. Tra A e B sorge una controversia sul significato da attribuire a questa clausola. B ritiene che la clausola significhi semplicemente che i film devono essere stati realizzati per essere immessi nel normale circuito cinematografico, anche se sono classificati sotto la lettera “X”, mentre A insiste che si deve trattare di film classificati come film visibili da tutti. Se non è possibile stabilire in altro modo il significato da attribuire alla clausola in questione, prevale l’interpretazione datane da A in quanto l’interpretazione di B priverebbe la clausola di qualsiasi effetto.

ARTICOLO 4.6

(Interpretazione contro l’autore della clausola)

Se sono ambigue le clausole contrattuali stabilite da una parte, si dà preferenza ad una loro interpretazione sfavorevole a quella parte.

COMMENTO

Una parte può essere ritenuta responsabile per il modo in cui una data clausola contrattuale è stata formulata, vuoi perché l’ha redatta, vuoi perché l’ha altrimenti fornita, ad es., usando clausole standard predisposte da altri. Tale parte deve sopportare il rischio di un’eventuale mancanza di chiarezza della formulazione scelta. È per questa ragione che il presente articolo stabilisce che qualora le clausole contrattuali fornite da una parte siano in qualche modo oscure, devono preferibilmente essere interpretate contro questa stessa parte. L’ambito di applicazione di questa regola dipenderà dalle circostanze del caso; meno la clausola contrattuale in questione sarà stata oggetto di ulteriori trattative tra le parti, più sarà giustificata la sua interpretazione contro la parte che l’ha inclusa nel contratto.

Esempio

Un contratto tra A, un appaltatore, e B per la costruzione di un impianto industriale contiene una clausola redatta da A e non discussa ulteriormente che stabilisce che “l’appaltatore è considerato responsabile e deve indennizzare l’acquirente per tutte le perdite, spese e pretese derivanti da qualsiasi perdita o danno alla proprietà materiale (diversa dai lavori), morte o danno alle persone

fisiche causato dalla negligenza dell'appaltatore, dei suoi dipendenti od agenti". Uno dei dipendenti di A dopo l'orario di lavoro giocherella con una parte dell'attrezzatura di B e la danneggia. A nega di essere responsabile, sostenendo che la clausola in questione copre solo i casi in cui i dipendenti di A agiscano nell'ambito della loro attività lavorativa. In assenza di indicazioni contrarie, la clausola sarà interpretata nel modo meno favorevole ad A, ossia includendovi anche i casi in cui i suoi dipendenti non stiano agendo nell'ambito del loro lavoro.

ARTICOLO 4.7

(Discrepanze linguistiche)

Se un contratto è redatto in due o più versioni linguistiche che sono ugualmente autentiche, in caso di discrepanza tra le versioni, si dà preferenza all'interpretazione secondo una delle versioni nelle quali il contratto è stato originariamente redatto.

COMMENTO

I contratti commerciali internazionali sono spesso redatti in due o più versioni linguistiche che possono divergere su specifici punti. Alcune volte le parti indicano espressamente quale versione debba prevalere. Qualora le versioni siano tutte ugualmente autentiche, si pone la questione relativa al modo in cui debbano essere risolte le possibili discrepanze. Il presente articolo non stabilisce una regola certa e di sicura applicazione, limitandosi a stabilire che deve darsi preferenza alla versione in cui il contratto era stato originariamente redatto o, se redatto in più di una versione linguistica originale, ad una di tali versioni.

Esempio

1. A e B, nessuno dei quali di madre lingua inglese, negoziano e redigono un contratto in lingua inglese prima di tradurlo nelle rispettive lingue d'origine. Le parti si accordano per considerare le tre diverse versioni egualmente autorevoli. In caso di discrepanza tra i testi a prevalere sarà la versione inglese, a meno che non ricorrano circostanze che indichino il contrario.

Art. 4.8

Principi UNIDROIT

Una situazione in cui può essere preferibile risolvere diversamente la questione può presentarsi qualora le parti abbiano negoziato facendo riferimento a strumenti internazionali generalmente conosciuti come gli INCOTERMS o come le *Regole ed Usi Uniformi relativi ai Crediti Documentari*. In caso di discrepanze tra le diverse versioni usate dalle parti può essere preferibile fare riferimento ad un'altra versione ancora qualora quest'ultima risulti decisamente più chiara delle altre.

Esempio

2. Un contratto tra una società messicana ed una svedese redatto in tre diverse versioni, rispettivamente in spagnolo, svedese e inglese, tutte dotate della stessa autorità, contiene un rinvio agli INCOTERMS del 2000. Se la versione francese degli INCOTERMS, relativamente ad un certo punto oggetto di discussione, risulta più chiara delle altre tre, a tale versione si potrà far riferimento.

ARTICOLO 4.8

(Inserzione di clausole mancanti)

(1) Qualora le parti di un contratto non si siano accordate su una clausola del contratto che sia importante per la determinazione dei loro diritti ed obblighi, si intende inserita una clausola adeguata alle circostanze.

(2) Nel determinare quale sia la clausola adeguata si deve avere riguardo, tra l'altro, a

- (a) l'intenzione delle parti;**
- (b) la natura e lo scopo del contratto;**
- (c) la buona fede;**
- (d) la ragionevolezza.**

COMMENTO

1. Inserzione di clausole mancanti e interpretazione

Le disposizioni che vanno dall'articolo 4.1 all'articolo 4.6 trattano dell'interpretazione dei contratti intesa in senso stretto, ossia della determinazione del significato da attribuire alle clausole contrattuali che risultano oscure. Il presente articolo è volto a disciplinare una questione diversa, sebbene in parte riconducibile all'interpretazione del contratto, ovvero quella riguardante l'integrazione del contratto

rispetto a eventuali lacune. Nell'accordo contrattuale ricorre l'ipotesi di clausole mancanti o lacune quando, dopo la conclusione del contratto, emerge una questione che le parti non hanno affatto regolato nel loro contratto, in quanto hanno preferito non trattarne o semplicemente perché non l'hanno prevista.

2. Necessità di inserzione di clausole mancanti

In molti casi di clausole mancanti o di lacune nel contratto i Principi provvederanno di per sé a risolvere la questione. Si vedano, ad es., gli articoli 5.1.6 (determinazione della qualità della prestazione), 5.1.7 (determinazione del prezzo), 6.1.1 (tempo dell'adempimento), 6.1.4 (ordine delle prestazioni), 6.1.6 (luogo dell'adempimento) e 6.1.10 (moneta non determinata). Si veda anche, in generale, l'articolo 5.1.2 sulle obbligazioni implicite. Tuttavia, anche in presenza di simili regole suppletive a carattere generale è possibile che in determinate ipotesi esse non siano applicabili in quanto non forniscono una soluzione adeguata alle circostanze, vuoi in ragione delle aspettative delle parti vuoi per la speciale natura del contratto. In tal caso troverà applicazione la regola in esame.

3. Criteri per l'inserzione di clausole mancanti

Le clausole inserite in base al presente articolo devono risultare adeguate alle circostanze del caso di specie. A tal fine, deve in primo luogo aversi riguardo all'intenzione delle parti così come dedotta, tra gli altri fattori, dalle clausole espressamente stabilite nel contratto, dalle trattative preliminari o da qualsiasi altro comportamento posto in essere dopo la conclusione del contratto.

E s e m p i o

1. Le parti di un contratto di costruzione si accordano in ordine al particolare tasso d'interesse che il committente dovrà pagare in caso di ritardo nel pagamento del prezzo. Prima dell'inizio dei lavori, le parti decidono di risolvere il contratto. Allorché il costruttore ritarda nel restituire l'anticipo del prezzo emerge la questione relativa al tasso d'interesse applicabile. Mancando nel contratto una clausola che disciplini espressamente la questione, può risultare adeguato alle circostanze applicare lo speciale tasso d'interesse convenuto per l'ipotesi di ritardo nel pagamento del prezzo da parte del committente anche in caso di ritardo nella restituzione dell'anticipo da parte del costruttore.

Art. 4.8**Principi UNIDROIT**

Se l'intenzione delle parti non può essere accertata, la clausola da integrare può essere determinata facendo riferimento alla natura e allo scopo del contratto nonché ai principi della buona fede e della ragionevolezza.

Esempio

2. Un accordo per una licenza di distribuzione prevede che il concessionario dopo la risoluzione del contratto per un anno non possa impegnarsi in operazioni economiche analoghe. Sebbene l'accordo nulla dica circa l'ambito territoriale di tale proibizione, data la particolare natura e scopo di un contratto di licenza, è adeguato ritenere che la proibizione sia limitata al territorio in cui il concessionario ha sfruttato la licenza.

CAPITOLO 5

CONTENUTO E CONTRATTO A FAVORE DI TERZI

SEZIONE 1: CONTENUTO

ARTICOLO 5.1.1

(Obbligazioni espresse ed implicite)

Le obbligazioni contrattuali possono essere espresse od implicite.

COMMENTO

Il presente articolo sancisce il principio largamente affermato secondo il quale le obbligazioni delle parti non sono necessariamente limitate a ciò che è stato espressamente stipulato nel contratto. Altre obbligazioni possono essere ritenute implicite (si veda il Commento e gli esempi all'articolo 5.1.2).

Esistono stretti legami tra il principio sancito da questa disposizione e alcune delle altre previsioni contenute nei Principi. Ad es. l'articolo 5.1.1. è un diretto corollario della regola secondo la quale "ogni parte deve agire in conformità alla buona fede nel commercio internazionale" (articolo 1.7). Nei limiti in cui le regole sull'interpretazione (Capitolo 4) prevedano criteri per integrare le lacune (oltre ai criteri per risolvere le ambiguità), esse possono tornare utili nella determinazione del preciso contenuto del contratto e quindi nella determinazione delle clausole che devono considerarsi implicitamente contenute nel contratto.

Art. 5.1.2

Principi UNIDROIT

ARTICOLO 5.1.2

(Obbligazioni implicite)

L'esistenza di obbligazioni implicite si desume da

- (a) la natura e lo scopo del contratto;**
- (b) le pratiche instauratesi tra le parti e gli usi;**
- (c) la buona fede;**
- (d) la ragionevolezza.**

COMMENTO

Il presente articolo descrive le fonti delle obbligazioni implicite. Diversi possono essere i motivi che stanno alla base della mancata espressa individuazione delle medesime. Le obbligazioni implicite ad es., possono essere così ovvie, data la natura o lo scopo dell'obbligazione, da far ritenere alle parti che non fosse necessario prevederle in modo esplicito. Ovvero, è possibile che risultino già incluse nelle pratiche instauratesi tra le parti o prescritte dagli usi del mercato come appunto prevede l'articolo 1.9. È inoltre possibile che esse rappresentino una conseguenza dei principi della buona fede e della ragionevolezza nelle relazioni contrattuali.

E s e m p i

1. A affitta una rete di computer completa a B e la installa. Il contratto non stabilisce nulla circa l'eventuale obbligazione di A di fornire a B almeno alcune informazioni di base concernenti il funzionamento del sistema. Tuttavia questo tipo di prestazione può considerarsi oggetto di un'obbligazione implicita in quanto è ovvio, e necessario per la completa realizzazione dello scopo di un contratto di questo tipo, che colui che fornisce merce sofisticata debba altresì fornire all'altra parte un minimo di istruzioni al riguardo. Si veda l'articolo 5.1.2(a).

2. Un mediatore che ha negoziato un contratto di noleggio richiede la provvigione dovutagli. Sebbene il contratto di mediazione non stabilisca nulla riguardo al momento in cui deve avvenire il pagamento della provvigione, gli usi del settore possono prevedere una clausola implicita ai sensi della quale la provvigione è dovuta, ad es., solo quando il nolo viene effettivamente pagato, o, in alternativa, già al momento della conclusione del contratto di noleggio, indipendentemente dal fatto che il nolo verrà effettivamente pagato o meno. Si veda l'articolo 5.1.2(b).

3. A e B, entrati in trattative per la conclusione di un accordo di cooperazione, stipulano un contratto avente ad oggetto un complesso studio sulla fattibilità della cooperazione, studio che sarà ben più laborioso per A. Molto prima che lo studio sia completato, B decide di non proseguire le trattative per l'accordo di cooperazione. Sebbene il verificarsi di una tale eventualità non sia stato previsto dalle parti, il principio della buona fede vuole che B senza ritardo notifichi ad A la sua decisione. Si veda l'articolo 5.1.2(c).

ARTICOLO 5.1.3

(Cooperazione tra le parti)

Ciascuna parte è tenuta a cooperare con la controparte, quando questa può ragionevolmente attendersi tale cooperazione per l'adempimento delle proprie obbligazioni.

COMMENTO

Un contratto non è semplicemente un punto di incontro di interessi in conflitto ma, entro certi limiti, deve essere inteso anche come un progetto comune in cui ciascuna parte è tenuta a cooperare. Questa prospettiva è chiaramente correlata al principio della buona fede (articolo 1.7) che permea il diritto contrattuale, così come all'obbligo di limitare il danno in caso di mancato adempimento (articolo 7.4.8).

Naturalmente, al dovere di cooperazione devono essere posti determinati limiti (la previsione si riferisce ad aspettative ragionevoli), in modo da non capovolgere l'allocazione dei doveri nell'adempimento del contratto. Sebbene l'oggetto principale del presente articolo sia il dovere di non ostacolare l'esecuzione della prestazione ad opera della controparte, possono anche verificarsi circostanze che richiedano una cooperazione più attiva.

Esempi

1. A, dopo aver trattato con B per la consegna immediata di una certa quantità di petrolio, acquista tutto il petrolio disponibile sul mercato locale da un'altra fonte. Un tale comportamento, che impedirà a B di eseguire la sua obbligazione, è contrario al dovere di cooperazione.

Art. 5.1.4

Principi UNIDROIT

2. A, una galleria d'arte del paese X, acquista un dipinto del sedicesimo secolo da B, un collezionista privato del paese Y. Il dipinto non può essere esportato senza una speciale autorizzazione e il contratto impone a B di presentare la domanda per ottenere tale permesso. B, diversamente da A che invece ha familiarità con simili procedure, non ha esperienza in merito a formalità di questo genere e quindi incontra serie difficoltà nel presentare la domanda. Ricorrendo simili circostanze, e nonostante la previsione contrattuale, si può pretendere che A fornisca a B per lo meno un poco di assistenza.

ARTICOLO 5.1.4

(Obbligazioni di risultato. Obbligazioni di mezzi)

(1) Quando l'obbligazione di una parte comporti il dovere di raggiungere uno specifico risultato, quella parte è tenuta a raggiungere quel risultato.

(2) Quando l'obbligazione di una parte comporti il dovere di adoperarsi con diligenza nell'esecuzione della prestazione, quella parte è tenuta a compiere gli sforzi che una persona ragionevole della stessa qualità compirebbe nelle medesime circostanze.

COMMENTO

1. Distinzione tra obbligazione di risultato e obbligazione di mezzi

Il grado di diligenza richiesto ad una parte nell'eseguire un'obbligazione varia considerevolmente a seconda della natura dell'obbligazione assunta. A volte una parte è tenuta solo ad impegnarsi al meglio. Questa parte deve allora compiere quegli sforzi che una persona ragionevole della stessa qualità compirebbe trovandosi nelle medesime circostanze, ma non garantisce in alcun modo il raggiungimento di uno specifico risultato. Tuttavia, in altri casi, l'obbligazione è ben più onerosa ed è proprio uno specifico risultato di questo tipo ad essere promesso.

La distinzione tra una "obbligazione di risultato" e una "obbligazione di mezzi" corrisponde a due tipiche gradazioni di impegno che ricorrono frequentemente nell'assunzione di un'obbligazione contrattuale, sebbene non esaurisca tutte le possibili situazioni contrattuali.

Nello stesso contratto possono coesistere obbligazioni di entrambi i tipi. Ad es., una ditta che effettui la riparazione di una macchina difettosa può essere considerata soggetta ad un'obbligazione di mezzi per quanto riguarda la qualità del lavoro di riparazione in generale, e soggetta ad un'obbligazione di risultato per quanto riguarda la sostituzione di alcuni pezzi di ricambio.

2. La distinzione fornisce i criteri per determinare se una parte ha eseguito le sue obbligazioni

Considerati congiuntamente, i due commi del presente articolo forniscono ai giudici e agli arbitri i criteri per valutare la correttezza dell'adempimento. Ove si tratti di un'obbligazione di risultato, la parte è tenuta semplicemente a raggiungere il risultato promesso e il mancato raggiungimento del risultato equivarrà di per sé ad un inadempimento, soggetto all'applicazione della disposizione relativa alla forza maggiore (articolo 7.1.7). Al contrario, la valutazione dell'inadempimento di un'obbligazione di mezzi impone un giudizio meno severo, fondato su una comparazione con gli sforzi che una persona ragionevole della stessa qualità della parte avrebbe compiuto nelle medesime circostanze. Da questa distinzione emerge che ci si aspetterà di più da una società altamente specializzata scelta per la sua esperienza che da un contraente meno sofisticato.

E s e m p i

1. A, un rivenditore, promette di raggiungere entro l'anno la quota di 15.000 vendite nella zona oggetto del contratto. Se allo scadere del termine A ha venduto solo 13.000 articoli, ha chiaramente mancato di adempiere la sua obbligazione. Si veda l'articolo 5.1.4(1).
2. B, un altro distributore, promette di "fare del suo meglio per espandere le vendite del prodotto" nella zona oggetto del contratto, senza alcuna previsione contrattuale che gli imponga di raggiungere una quantità minima di vendite. Questa clausola dà luogo ad un'obbligazione di mezzi; obbliga B a prendere tutte le misure che una persona ragionevole, trovandosi nelle stesse circostanze (natura del prodotto, caratteristiche del mercato, importanza ed esperienza della ditta, presenza di concorrenti, etc.) avrebbe adottato per promuovere le vendite (annunci pubblicitari, visite ai clienti, servizi adeguati, etc.). B non promette lo specifico risultato di vendere un certo numero di articoli l'anno, ma promette di fare tutto ciò che ci si può attendere da lui quando agisce come una persona ragionevole. Si veda l'articolo 5.1.4(2).

ARTICOLO 5.1.5

(Determinazione del tipo di obbligazione)

Nel determinare quando l'obbligazione di una parte sia un'obbligazione di mezzi o un'obbligazione di risultato, bisogna avere riguardo, tra l'altro, a

(a) il modo in cui l'obbligazione è espressa nel contratto;

(b) il prezzo fissato nel contratto ed altre clausole del contratto;

(c) il grado di rischio che di norma è connesso al raggiungimento del risultato atteso;

(d) la capacità dell'altra parte di influire sull'adempimento dell'obbligazione.

COMMENTO

1. Criteri per determinare la natura dell'obbligazione

È importante determinare se un'obbligazione comporti un obbligo di risultato o se dia luogo semplicemente ad un obbligo di mezzi, dato che nel primo caso l'obbligazione risulta più onerosa. Effettuare una determinazione di questo tipo alcune volte può essere difficile. Di conseguenza, il presente articolo stabilisce dei criteri che possono rappresentare una guida per le parti, i giudici e gli arbitri, sebbene l'elenco non sia esaustivo. I problemi posti dalla determinazione della natura dell'obbligazione spesso danno luogo a questioni di carattere interpretativo.

2. Natura dell'obbligazione espressa nel contratto

Il modo in cui un'obbligazione è espressa nel contratto spesso può essere di aiuto nello stabilire se le parti intendevano porre in essere un'obbligazione di risultato ovvero di mezzi.

E s e m p i o

1. A, un imprenditore, si accorda per costruire un magazzino per B, il quale è particolarmente desideroso che il lavoro sia terminato entro un periodo di tempo insolitamente breve. Se A promette che "il lavoro sarà terminato prima del 31 dicembre", assume l'obbligo di raggiungere questo specifico risultato entro quel termine. Se invece garantisce semplicemente "di fare il possibile per completare

il lavoro prima del 31 dicembre”, la sua obbligazione comporta l’obbligo di impegnarsi al meglio per eseguire la propria prestazione entro quella scadenza, ma non garantisce che ciò avverrà effettivamente. Si veda l’articolo 5.1.5(a).

3. Prezzo o altre clausole contrattuali

Anche il prezzo contrattuale o altre clausole del contratto possono offrire qualche indizio sulla natura dell’obbligazione. Un prezzo insolitamente alto o un’altra particolare obbligazione non pecuniaria e reciproca possono essere indicativi dell’obbligo di raggiungere uno specifico risultato in casi in cui normalmente sarebbe stato assunto un mero obbligo di impegnarsi al meglio. Clausole che fanno dipendere il pagamento del prezzo dalla riuscita dell’operazione, clausole penali applicabili qualora il risultato non venga raggiunto, clausole “*hardship*” che consentono ad una parte di modificare il contratto qualora sopraggiungano circostanze tali da rendere la sua esecuzione così come inizialmente prevista eccessivamente onerosa, sono altri esempi di clausole contrattuali che possono - in un modo o nell’altro - essere di aiuto nel determinare la natura dell’obbligazione in questione. Si veda l’articolo 5.1.5(b).

4. Grado di rischio nell’adempimento di un’obbligazione

Quando l’adempimento di una parte comporta normalmente un alto grado di rischio è prevedibile che tale parte non intenda garantire un risultato, e che l’altra parte non si aspetti tale garanzia. Si giungerà invece alla conclusione opposta allorché il risultato desiderato possa di regola essere raggiunto senza particolari difficoltà. Si veda l’articolo 5.1.5(c).

Esempi

2. Un’agenzia spaziale si impegna a mettere in orbita un satellite per le telecomunicazioni in presenza di una percentuale di fallimento dei lanci precedenti del 22%. Non ci si può aspettare che l’agenzia spaziale garantisca che l’entrata in orbita avrà successo. L’obbligazione consiste semplicemente nell’osservare il grado di diligenza richiesto da lanci di questo tipo allo stato dell’attuale livello tecnologico.
3. A promette di consegnare 20 tonnellate di acciaio a B entro il 30 giugno. Un’operazione di questo tipo relativamente semplice non è soggetta ad alcun rischio particolare. A è tenuto a raggiungere lo

Art. 5.1.6

Principi UNIDROIT

specifico risultato di consegnare la quantità di acciaio richiesta alla data specificata e non semplicemente ad adoperarsi per eseguire l'obbligazione assunta.

5. L'influenza del creditore sull'adempimento dell'obbligazione

In alcune situazioni una parte può essere in grado di influenzare l'adempimento delle obbligazioni dell'altro contraente. Questo fatto può trasformare in obblighi di mezzi obbligazioni che altrimenti potrebbero caratterizzarsi come obblighi di risultato.

Esempio

4. A è in grado di fornire a B la necessaria assistenza tecnica per applicare un processo chimico recentemente scoperto, ed è d'accordo che B gli invierà alcuni dei suoi ingegneri per seguire dei seminari di formazione organizzati da A. A non può garantire che B riuscirà ad impadronirsi del nuovo procedimento, anche sotto l'aspetto tecnico, in quanto il raggiungimento di questo risultato in parte dipende dall'effettivo invio da parte di B dei suoi ingegneri ai seminari, dalla competenza di questi ingegneri e dalla loro diligenza nella partecipazione ai seminari. Si veda l'articolo 5.1.5 (d).

ARTICOLO 5.1.6

(Determinazione della qualità della prestazione)

Se la qualità della prestazione non è fissata né determinabile in base al contratto, la parte è obbligata a fornire una prestazione di qualità ragionevole e non inferiore alla media nelle circostanze considerate.

COMMENTO

L'articolo 5.1.4 fissa il tipo di impegno da produrre, mentre l'articolo 5.1.6 affronta il problema più ampio della qualità della prestazione. In caso di fornitura di beni o servizi, non è sufficiente che i beni siano forniti o i servizi resi; essi devono anche soddisfare un certo livello qualitativo.

Nella maggior parte dei casi il contratto stabilirà espressamente la qualità dovuta ("petrolio classe 1"), o comunque prevederà elementi in base ai quali sarà possibile determinare tale qualità. Per gli altri

casi, la regola stabilita dall'articolo 5.1.6 prevede che la qualità debba essere "ragionevole e non inferiore alla media nelle circostanze considerate". Vengono quindi combinati due criteri distinti.

Esempio

1. A promette di costruire un albergo vicino ad una stazione ferroviaria molto frequentata. Il contratto prevede che l'albergo sia fornito di una "adeguata insonorizzazione", il cui livello qualitativo non è meglio precisato. Tuttavia, dal contratto può dedursi che l'insonorizzazione deve soddisfare gli alti standard richiesti dalla vicinanza dell'albergo alla stazione ferroviaria.

1. Prestazione di qualità media

Il requisito minimo è quello di fornire beni di qualità media. Il fornitore non è tenuto a fornire beni o servizi di qualità superiore se ciò non è richiesto dal contratto, ma non può neanche fornire beni o servizi di qualità inferiore. La qualità media è determinata in base alle circostanze del caso, cioè normalmente il parametro di riferimento è rappresentato dalla qualità dei beni o servizi dello stesso tipo presenti sul relativo mercato al momento dell'esecuzione (ad esempio può esservi stata una recente scoperta tecnologica). Anche altri fattori possono essere rilevanti, come ad esempio gli specifici requisiti per i quali la parte adempiente è stata scelta.

Esempio

2. A acquista 500 kg. di arance da B. Se il contratto non stabilisce nulla di più preciso, e nessuna altra circostanza impone una soluzione diversa, le arance non possono essere inferiori alla qualità media. Tuttavia la qualità media sarà sufficiente, sempre che non sia irragionevolmente insoddisfacente.

2. Prestazione di qualità ragionevole

L'ulteriore riferimento al parametro della ragionevolezza è diretto ad evitare che una parte asserisca di aver fornito una prestazione adeguata laddove viceversa abbia fornito una prestazione di qualità "media" in un mercato ove la qualità media è particolarmente insoddisfacente e rappresenterà per il giudice o l'arbitro un modo per elevare questi standard insufficienti.

Esempio

3. Una società con sede nel paese X organizza un banchetto per festeggiare il suo cinquantésimo anniversario. Poiché la cucina del paese X è mediocre, la società ordina il rinfresco ad un rinomato ristorante parigino. In queste circostanze la qualità del cibo fornito non deve essere inferiore agli standard medi dei ristoranti parigini; non sarebbe chiaramente sufficiente soddisfare semplicemente lo standard medio del paese X.

ARTICOLO 5.1.7

(Determinazione del prezzo)

(1) Se un contratto non fissa il prezzo né contiene disposizioni che consentano di determinarlo, si reputa che le parti, in assenza di alcuna indicazione contraria, abbiano fatto riferimento al prezzo generalmente praticato al momento della conclusione del contratto per prestazioni dello stesso tipo in circostanze analoghe nel settore commerciale considerato o, se tale prezzo non sia determinabile, ad un prezzo ragionevole.

(2) Se il prezzo deve essere stabilito da una delle parti e la determinazione da questa effettuata sia manifestamente irragionevole, tale prezzo deve essere sostituito con un prezzo ragionevole, senza tener conto di alcuna eventuale clausola contraria.

(3) Se il prezzo deve essere fissato da un terzo, e questo non può o non intende farlo, deve essere fissato un prezzo ragionevole.

(4) Se il prezzo deve essere fissato in riferimento a fattori che non esistono o hanno cessato di esistere o di essere conoscibili, devono essere presi in considerazione come sostituti i fattori equivalenti più vicini.

COMMENTO**1. Regola generale per la determinazione del prezzo**

Un contratto generalmente fissa il prezzo che deve essere pagato, o comunque contiene disposizioni che consentono di determinarlo. Tuttavia per i casi in cui ciò non accada, il 1° comma del presente articolo introduce la presunzione che le parti abbiano rinviato al prezzo generalmente praticato al momento della conclusione del contratto per prestazioni dello stesso tipo in circostanze analoghe nel settore commerciale considerato. Naturalmente tutti questi elementi sono importanti. Inoltre la disposizione in esame prevede la possibilità di confutare la presunzione in questione in caso di indicazione contraria.

Il presente articolo si ispira all'articolo 55 CISG. La regola ha la flessibilità necessaria a soddisfare le esigenze del commercio internazionale.

È vero che in alcuni casi il prezzo usualmente praticato nel mercato può non soddisfare il parametro della ragionevolezza che prevale in altra parte di questo articolo. Si deve quindi fare ricorso alla disposizione generale sulla buona fede (articolo 1.7), o possibilmente alle disposizioni sull'errore, dolo e squilibrio eccessivo (Capitolo 3).

Alcuni contratti "internazionali" riguardano operazioni commerciali che sono atipiche o per lo meno estremamente specifiche, per cui non è possibile fare riferimento al prezzo praticato per prestazioni simili in circostanze analoghe. In base al 1° comma, si presume che le parti abbiano fatto in tal caso riferimento ad un prezzo ragionevole e la parte interessata fisserà il prezzo ad un livello ragionevole, che sarà soggetto alla eventuale revisione da parte dei giudici o dei tribunali arbitrali.

E s e m p i

1. A, una ditta specializzata in spedizioni espresse in tutto il mondo, riceve da B un pacco da recapitare il più presto possibile dalla Francia negli Stati Uniti. Nulla è stabilito a proposito del prezzo. A deve fatturare a B il prezzo usualmente praticato nel settore per un servizio dello stesso tipo.
2. L'incarico successivo che A riceve da B è di consegnare un altro pacco il più presto possibile in Antartide dove un team di esploratori ha bisogno di rifornimenti urgenti. Ancora una volta, non viene stabilito nulla a proposito del prezzo, ma poiché non è possibile alcuna comparazione di mercato, nel fissare il prezzo A deve agire ragionevolmente.

2. Determinazione del prezzo ad opera di una delle parti

In alcuni casi il contratto prevede espressamente che il prezzo sarà determinato da una delle parti. Ciò accade frequentemente in diversi settori, ad es. nella fornitura di servizi. Il prezzo non può essere facilmente determinato in anticipo, e la parte adempiente si trova nella posizione migliore per valutare ciò che ha fatto al fine di adempiere l'obbligazione assunta.

Nei casi in cui le parti hanno stipulato una clausola di tale tipo per la determinazione del prezzo, questo, una volta fissato, dovrà essere rispettato. Tuttavia per evitare eventuali abusi, il 2° comma consente ai giudici e agli arbitri di sostituire un prezzo manifestamente irragionevole con uno ragionevole. Questa disposizione è imperativa.

3. Determinazione del prezzo ad opera di un terzo

Una clausola contrattuale che affidi ad un terzo la determinazione del prezzo può dare luogo a serie difficoltà allorché il terzo non sia in grado di portare a compimento il suo incarico (non essendo esperto come invece si credeva che fosse) o si rifiuti di farlo. Il 3° comma prevede che il prezzo, eventualmente determinato dai giudici o dagli arbitri, debba essere ragionevole. Se il terzo determina il prezzo in circostanze che possono implicare dolo, eccessivo squilibrio o colpa, può trovare applicazione l'articolo 3.11(2).

4. Determinazione del prezzo attraverso il riferimento a fattori esterni

In alcune situazioni il prezzo deve essere fissato facendo riferimento a fattori esterni, in particolare ad un indice pubblicato o a quotazioni della borsa merci. Nei casi in cui il fattore di riferimento cessa di esistere o di essere conoscibile, il 4° comma stabilisce che debba prendersi in considerazione come sostituto il fattore equivalente più vicino.

E s e m p i o

3. Il prezzo di un contratto edile è legato a diversi indici, incluso "l'indice ufficiale delle tariffe nel settore edile", regolarmente pubblicato dall'amministrazione locale. Numerose voci del prezzo globale devono ancora essere calcolate quando questo indice cessa di essere pubblicato. Tuttavia la Federazione dei costruttori edili, un'associazione commerciale privata, decide di cominciare a pubblicare un indice simile per sostituire il primo. In queste circostanze il nuovo indice servirà come sostituto del primo.

ARTICOLO 5.1.8*(Contratto a tempo indeterminato)*

Se un contratto è concluso a tempo indeterminato ciascuna parte può recedere dallo stesso dandone preavviso con anticipo ragionevole.

COMMENTO

Per lo più la durata del contratto è specificata da un'espressa previsione, o può comunque essere determinata alla luce della natura e dello scopo del contratto (ad es. assistenza tecnica fornita al fine di seguire l'esecuzione di un lavoro specializzato). Tuttavia, vi sono casi in cui la durata non è determinata né determinabile. Le parti possono anche stipulare che il loro contratto sia concluso per un periodo di tempo indeterminato.

Il presente articolo stabilisce che in tali casi ciascuna delle parti può recedere dal contratto dandone preavviso entro un tempo ragionevole. Cosa debba intendersi per periodo di tempo ragionevole dipenderà dalle circostanze del caso, come ad es. la durata del periodo di tempo nel corso del quale le parti hanno cooperato, l'importanza dei loro rispettivi investimenti nel rapporto contrattuale, il tempo necessario a trovare nuovi contraenti, etc.

La disposizione può essere intesa come una previsione "*gap-filling*" ossia che integra la lacuna nei casi in cui le parti abbiano omesso di specificare la durata del loro contratto. Più in generale, va ricondotta al principio ampiamente riconosciuto secondo il quale i contratti non possono vincolare in eterno le parti, le quali possono sempre risolvere contratti di questo tipo purché ne diano preavviso entro un tempo ragionevole.

Questa ipotesi deve essere tenuta distinta dall'ipotesi di "*hardship*", la quale invece è prevista dagli articoli 6.2.1 - 6.2.3. L'*hardship* richiede una fondamentale modifica dell'equilibrio contrattuale, ed *in primis* dà luogo quanto meno a rinegoziazioni. La regola posta dal presente articolo non richiede che siano soddisfatte particolari condizioni, se non quella che la durata del contratto sia indeterminata e che permetta la possibilità di recedere unilateralmente.

Art. 5.1.9

Principi UNIDROIT

Esempio

A si accorda per distribuire i prodotti di B nel paese X. Il contratto viene concluso per una durata indeterminata. Ciascuna delle parti può risolvere il contratto purché ne dia preavviso all'altra parte entro un tempo ragionevole.

ARTICOLO 5.1.9

(Remissione consensuale del debito)

(1) Il creditore può, d'accordo con il debitore, rimettere il debito di questi.

(2) Un'offerta di remissione senza corrispettivo si presume accettata quando il debitore non la rifiuta senza ingiustificato ritardo dopo esserne venuto a conoscenza.

COMMENTO

Un creditore può voler liberare il debitore dalla sua obbligazione (o, nel caso in cui il debitore abbia più di un'obbligazione, da più di una o da tutte le sue obbligazioni). La remissione può sia consistere in un atto separato, sia costituire parte di un'operazione più complessa tra le parti, ad esempio una transazione che risolve la controversia tra le parti.

Il presente articolo stabilisce che tale rinuncia del diritto (o dei diritti) del creditore richiede un accordo delle parti, indipendentemente dal fatto che il creditore rinunci al suo diritto (o diritti) con o senza corrispettivo.

In quest'ultimo caso, se è vero che il debitore non può essere costretto ad accettare un beneficio contro la sua volontà, tuttavia di norma questi acconsentirà ad accettare il beneficio. Per questa ragione, il 2° comma prevede che un'offerta di remissione senza corrispettivo si presume accettata quando il debitore non la rifiuta senza ingiustificato ritardo dopo esserne venuto a conoscenza.

Esempi

1. La società A si trova in difficoltà finanziarie e ha bisogno della cooperazione dei suoi creditori per sopravvivere. La Banca B è disposta a rinunciare al 50% dei suoi crediti verso A e agli interessi dovuti, a condizione che A paghi un interesse del 9%

(anziché del 5% pagato precedentemente) sul debito rimanente. B invia un apposito avviso il 15 gennaio. Alla data del 22 gennaio A non ha ancora reagito all'avviso. La rinuncia di B sarà efficace solo dopo che A avrà accettato l'offerta di B in conformità all'articolo 2.1.6 e seguenti.

2. La società A si trova in difficoltà finanziarie e ha bisogno della cooperazione dei suoi creditori per sopravvivere. La Banca B è disposta a rinunciare al 50% dei suoi crediti verso A e agli interessi dovuti, e manda ad A un apposito avviso il 15 gennaio. Alla data del 22 gennaio A non ha reagito all'avviso. L'offerta di B si presume accettata da A.

SEZIONE 2: CONTRATTO A FAVORE DI TERZI

ARTICOLO 5.2.1

(Contratto a favore di terzi)

(1) Le parti (il “promittente” e lo “stipulante” possono attribuire, tramite accordo espresso o implicito, sia esplicitamente, di conferire un diritto a un terzo (il “beneficiario”).

(2) L’esistenza e il contenuto del diritto del beneficiario nei confronti del promittente sono determinati dall’accordo delle parti e sono soggetti alle condizioni o altre limitazioni previste dall’accordo stesso.

COMMENTO

Solitamente le parti stipulano contratti allo scopo di creare reciproci diritti e obbligazioni. In questi casi, solo le parti acquisiranno i diritti e i doveri previsti dal contratto. Il mero fatto che un terzo resterà avvantaggiato dall’esecuzione del contratto non conferisce al terzo alcun diritto in base al contratto.

Esempio

1. Il Professore A stipula un contratto con l’Università di Utopia, ai sensi del quale questi si impegna a svolgere quaranta lezioni di un’ora ciascuna per effettuare una comparazione tra il diritto dei contratti di Utopia e di Ruritania. A si presenta solo per venti lezioni, senza mai menzionare il diritto della Ruritania. T, uno studente, non acquista alcun diritto in base al contratto tra A e l’Università.

Tuttavia, non sempre il terzo è lasciato privo di diritti. Il principio fondamentale è quello dell’autonomia delle parti, le quali, qualora desiderino conferire diritti a un terzo, devono essere libere di farlo. Le parti possono indicare espressamente tale intenzione, ma ciò non è indispensabile, poiché l’intenzione di recare benefici a terzi può essere implicita nel contratto. Nei casi in cui l’intenzione è implicita, la decisione si baserà su tutti i termini del contratto e sulle circostanze del caso concreto.

I seguenti sono esempi di intenzione implicita.

Esempi

2. A stipula una polizza di assicurazione per la sua flotta di camion, guidati regolarmente dai suoi dipendenti. Il contratto prevede che la compagnia di assicurazione coprirà chiunque guidi un camion con il consenso di A. Un dipendente, T, ha un incidente mentre guida il camion. T è coperto per quanto riguarda la sua responsabilità nell'incidente.

3. A vende la sua attività a B, con la condizione che B pagherà ad A 1.000 sterline al mese per il resto della sua vita e, se A muore prima di T, sua moglie, B pagherà la somma di 500 sterline al mese a T. A muore. B rifiuta di pagare T. T ha diritto alle 500 sterline al mese.

4. T, l'Università Mondiale Internazionale, vuole costruire una nuova biblioteca giuridica su un terreno di sua proprietà. Per legittime ragioni fiscali, Denning Ltd, una società di proprietà dell'Università, stipula il contratto per la costruzione della biblioteca, anche se il costruttore è a conoscenza del fatto che, una volta completata, la biblioteca sarà occupata e usata da T. L'edificio viene costruito male, e sono necessari 5.000.000 di dollari USA per completarlo in maniera soddisfacente. T può recuperare i costi dell'opera di riparazione.

5. A, costruttore di un centro commerciale, conclude un contratto con B, un'impresa di vigilanza, per assicurare la sicurezza del centro commerciale. Sia A che B sanno che i negozi saranno gestiti da affittuari di A. Agli affittuari viene detto che una delle maggiori attrazioni del centro commerciale sarà l'alto livello di sicurezza fornito da B. Una clausola del contratto tra A e B prevede che tutti i dipendenti di B che lavoreranno al centro commerciale saranno ex poliziotti scelti personalmente dal direttore responsabile di B. La selezione invece viene affidata a un'impresa di consulenza che recluta del personale non idoneo. Ci sono molti furti nei negozi. Gli affittuari che subiscono perdite avranno diritti azionabili contro B sulla base del contratto.

I seguenti esempi illustrano casi in cui non vi è tale intenzione implicita, a meno che le circostanze non indichino chiaramente altrimenti.

Esempi

6. A va da un costoso pellicciaio e sceglie e acquista una pelliccia. Racconta (sinceramente) al commesso che sta comprando la pelliccia per T, la moglie di un capo di Stato in visita. Sul capo c'è una targhetta ben visibile che dice "Alla vista e al tatto sembra

Art. 5.2.2

Principi UNIDROIT

visone, ma è garantito sintetico.” A regala la pelliccia a T. Dal momento che, a causa di un errore del pellicciaio, il cappotto è di vero visone, T viene sottoposta a critiche violenti e ostili da parte degli animalisti nel suo paese. T non ha alcun diritto azionabile sulla base del contratto.

7. A, una società che possiede un grande impianto industriale, conclude un contratto con una società che opera il sistema locale delle acque di scarico. Ai sensi del contratto, A ha diritto di immettere tutti i propri scarichi nel collettore, ma si impegna a non scaricarvi certi tipi di rifiuti. In violazione a questo impegno, A scarica rifiuti che ostruiscono il collettore e causano danni a T, un altro utente del collettore. T non ha diritti azionabili sulla base del contratto.

8. A, una società giapponese, vende delle merci a B, una società svizzera. A sa che B ha intenzione di rivendere i beni a T, una società farmaceutica tedesca, che li utilizzerà per la produzione di una nuova medicina, ai sensi di un contratto che di fatto limiterà la responsabilità di B nei confronti di T a 1.000.000 di dollari USA. I beni sono difettosi e le perdite di T superano di molto il 1.000.000 di dollari USA. T non ha diritti azionabili contro A sulla base del contratto.

L'applicazione di questo articolo si presenterà frequentemente collegata ad un'azione di responsabilità extracontrattuale. Questa eventualità è al di fuori dell'ambito di applicazione dei Principi.

Dall'impostazione di questo articolo si deduce l'efficacia di una dichiarazione esplicita secondo la quale le parti non intendano conferire diritti a terzi. Ne deriva anche che il promittente e lo stipulante hanno ampi poteri nel delineare i diritti creati a favore del beneficiario. In questo contesto, il termine “diritti” dovrebbe essere interpretato in maniera non letterale. In linea di principio, un terzo beneficiario ha a disposizione l'intera gamma di rimedi contrattuali, incluso il diritto all'adempimento e il risarcimento dei danni.

ARTICOLO 5.2.2

(Identificabilità del beneficiario)

Il beneficiario deve essere identificabile con adeguata certezza in base al contratto, ma non è necessario che sia esistente al momento della stipulazione del contratto.

COMMENTO

Le parti possono stipulare un contratto in cui l'identità del terzo non sia nota al momento della stipulazione, purché si fornisca un meccanismo per mezzo del quale l'identità sarà resa nota al momento dell'esecuzione del contratto. Tale meccanismo può stabilire che le parti, o una di esse, possano identificare il beneficiario in un momento successivo, oppure far sì che queste scelgano una definizione di beneficiario la cui identità sarà determinata da circostanze successive.

E s e m p i

1. Un uomo sposato con figli, ma senza nipoti, stipula una polizza con XYZ, una compagnia di assicurazione in base alla quale A paga 10 sterline al mese alla compagnia di assicurazioni, e questa si impegna a pagare alla morte di A, 10.000 sterline a ognuno dei suoi nipoti. I nipoti nati dopo la data del contratto, ma prima della morte di A, hanno diritto alle 10.000 sterline.

2. La società A lancia un'offerta di acquisizione della società B, una società statale le cui azioni sono quotate in borsa. La società B incarica C, un'importante studio di commercialisti, di preparare una relazione su B da distribuire agli azionisti. Il contratto tra B e C richiede a C di produrre una relazione onesta, completa e competente. Per incompetenza C presenta una relazione troppo favorevole a B. Di conseguenza, la maggioranza degli azionisti (T1) vota per rifiutare l'offerta di A. Alcuni azionisti mostrano copie della relazione a loro amici (T2), i quali comprano azioni di B. T1 può acquisire diritti sulla base del contratto tra B e C, ma T2 non può.

ARTICOLO 5.2.3

(Clausole di esclusione e limitazione)

Il diritto attribuito al beneficiario può consistere anche nel diritto di invocare una clausola nel contratto che escluda o limiti la sua responsabilità.

COMMENTO

Disposizioni contrattuali che limitino o escludano la responsabilità di coloro che non sono parti del contratto sono molto comuni, in particolare nei contratti di trasporto, dove spesso fanno parte di un

Art. 5.2.4

Principi UNIDROIT

modello prestabilito di assicurazione. Forse l'esempio più noto è la cosiddetta clausola Himalaya, che si riscontra frequentemente nelle polizze di carico. In generale, l'autonomia delle parti dovrebbe essere rispettata anche in questo ambito.

Esempio

A, il proprietario di certi beni, conclude un contratto con un vettore marittimo per trasportare le merci da Zenda a Xanadu. La polizza di carico è soggetta alle Hague Rules, e intende escludere la responsabilità (a) del comandante e dell'equipaggio; (b) dei portuali impiegati nelle operazioni di carico e scarico; e (c) dei proprietari delle navi sulle quali i beni saranno trasbordati. Queste esclusioni saranno efficaci.

Un'altra situazione regolata da questo articolo si verifica quando il promittente e lo stipulante concordano che il beneficiario sarà liberato da un'obbligazione che questi doveva al promittente.

ARTICOLO 5.2.4

(Eccezioni)

Il promittente può far valere nei confronti del beneficiario tutte le eccezioni che il promittente potrebbe far valere contro lo stipulante.

COMMENTO

Ai sensi dell'articolo 5.2.1, le parti possono concepire qualunque condizione o limitazione al contenuto del diritto del beneficiario. Il promittente e lo stipulante possono ideare un contratto in cui la posizione del beneficiario è significativamente diversa da quella dello stipulante. In linea di principio l'autonomia delle parti è illimitata, ma queste possono anche non prevedere espressamente tutte le possibilità. Perciò la norma suppletiva per tale ipotesi sarà quella stabilita nel presente articolo.

Esempi

1. A stipula una polizza sulla vita con B, una compagnia di assicurazione, a favore di T. Il contratto prevede il pagamento del premio per 25 anni, ma dopo 5 anni A smette di pagare il premio.

La posizione di T sarebbe analoga a quella di A se la polizza fosse stata a suo favore. Tali polizze normalmente non negano la restituzione totale dei premi pagati. Tuttavia, se la polizza fosse stata annullata dalla compagnia di assicurazione, ad esempio perché A non aveva prodotto tutte le informazioni essenziali richieste, allora B avrebbe avuto normalmente diritto a sollevare questa eccezione contro T.

2. La società C stipula un'assicurazione "di fedeltà" con D, una compagnia di assicurazione, contro gli atti disonesti dei propri dipendenti. La polizza prevede che D indennizzerà in pieno i clienti (T) danneggiati dai dipendenti di C, e che indennizzerà C solo qualora C non sia stata negligente nella scelta e supervisione dei propri dipendenti. Chiaramente in tale contratto D avrà eccezioni contro C che non potrà sollevare contro T.

ARTICOLO 5.2.5

(Revoca)

Le parti possono modificare o revocare i diritti attribuiti in base al contratto al beneficiario fino a quando il beneficiario non li abbia accettati o abbia agito facendo ragionevolmente affidamento su di essi.

COMMENTO

Si potrebbe dare la regola che promittente e stipulante siano liberi di revocare i diritti del terzo in ogni momento, oppure, al contrario, stabilire che una volta concluso il contratto, i diritti del terzo divengano immutabili. A quanto risulta, pochi sistemi adottano una di queste posizioni estreme. La soluzione adottata prevede che i diritti dei terzi diventino irrevocabili una volta che il terzo li abbia accettati o abbia agito facendo affidamento su di essi. Ovviamente le parti potranno stabilire un regime diverso nel contratto, sia rendendo i diritti del beneficiario irrevocabili in un momento precedente, sia conservando un diritto di revoca anche dopo che il beneficiario abbia agito facendo affidamento su tali diritti. Ci possono anche essere situazioni in cui un diritto di revoca venga conferito solamente a una parte. Ad esempio, in un contratto di assicurazione sulla vita si può stabilire che l'assicurato possa cambiare il beneficiario. Usi applicabili possono limitare la possibilità di revoca.

Art. 5.2.6

Principi UNIDROIT

E s e m p i o

A, il principale appaltatore di un importante contratto di costruzione, stipula una polizza con la compagnia di assicurazione B per coprire gli eventuali danni al lavoro in corso. La polizza intende coprire gli interessi di tutti i sub-appaltatori coinvolti nel contratto e i sub-appaltatori sono messi al corrente della polizza. T, un sub-appaltatore, non stipula alcuna polizza per conto suo, ma non lo comunica ad A o B. In mancanza di prova contraria, l'affidamento di T rende il contratto tra A e B irrevocabile.

ARTICOLO 5.2.6

(Rinuncia)

Il beneficiario può rinunciare a un diritto conferitogli.

COMMENTO

Lo schema di questa Sezione presuppone che, salvo patto contrario, il beneficiario acquista il diritto previsto dal contratto tra promittente e stipulante immediatamente, senza alcun bisogno di un atto di accettazione.

Sebbene solitamente il terzo sarà contento di profittare del vantaggio che le parti gli hanno conferito, questi non può essere costretto ad accettare tale vantaggio. Ne consegue che il terzo può espressamente o implicitamente rinunciare al beneficio.

Tuttavia, una volta tenuto un comportamento che costituisca un'accettazione, il beneficiario normalmente non dovrebbe più avere il diritto di rinunciare.

E s e m p i o

Sui fatti dell'Esempio all'articolo 5.2.5, T, un sub-contraente, può non volere profittare dell'assicurazione stipulata dal contraente principale perché ha già un'adeguata assicurazione attiva (e sa che potrebbero sorgere difficoltà se due assicurazioni coprono lo stesso rischio). T ha diritto a rinunciare.

CAPITOLO 6

ADEMPIMENTO

SEZIONE 1: ADEMPIMENTO IN GENERALE

ARTICOLO 6.1.1

(Tempo dell'adempimento)

La parte deve adempiere le proprie obbligazioni:

(a) se una data è fissata o determinabile in base al contratto, in tale data;

(b) se un periodo di tempo è fissato o determinabile in base al contratto, in qualsiasi momento entro tale periodo, a meno che dalle circostanze non risulti che spetta all'altra parte scegliere una data;

(c) in ogni altro caso, entro un termine ragionevole dalla conclusione del contratto.

COMMENTO

Al fine di determinare il momento in cui un'obbligazione contrattuale deve essere adempiuta, il presente articolo, ispirato all'articolo 33 CISG, distingue tre soluzioni diverse. La prima ricorre quando lo stesso contratto fissa o rende comunque determinabile la data esatta dell'adempimento. Se invece il contratto non fissa una data precisa, ma individua un periodo di tempo per provvedere all'adempimento, qualsiasi momento scelto dalla parte adempiente durante tale periodo andrà bene, a meno che dalle circostanze non risulti che spetta all'altra parte scegliere il momento in cui la prestazione deve essere eseguita. Infine, in tutti gli altri casi, la prestazione è dovuta entro un termine ragionevole.

Art. 6.1.2

Principi UNIDROIT

Esempi

1. A propone a B di illustrargli i più recenti programmi per l'acquisto di attrezzatura e programmi per elaboratore, e a tal fine si concorda che gli esperti di A visiteranno B "entro maggio". In linea di principio spetta ad A annunciare esattamente in quale giorno del mese di maggio avrà luogo la visita. Tuttavia, possono ricorrere circostanze dalle quali risulti che ogni decisione al riguardo è rimessa a B, come accadrebbe qualora il contratto espressamente lasciasse a B la scelta della data esatta, o qualora, ad esempio, fosse sottinteso che alcuni componenti lo staff di B, spesso assenti per viaggi di lavoro, debbano assistere all'incontro con gli esperti inviati da A. Si veda l'articolo 6.1.1(b).

2. A, un imprenditore edile, incontra insolite difficoltà nello scavare un'area edificabile, e ha quindi bisogno di una speciale attrezzatura, che però non possiede, per poter proseguire i lavori. A telefona immediatamente a B, un altro imprenditore, il quale possiede l'attrezzatura necessaria e accetta di affittarla ad A. Tuttavia nulla viene stabilito circa il momento in cui l'attrezzatura dovrà essere consegnata ad A. In tal caso l'esecuzione, tenuto conto delle circostanze, deve avvenire "entro un termine ragionevole". Dal momento che il lavoro è stato interrotto a causa delle suddette difficoltà, A ha bisogno di ricevere con urgenza l'attrezzatura e in un caso di questo tipo l'espressione "entro un termine ragionevole" va intesa nel senso che l'esecuzione è dovuta pressoché immediatamente. Si veda l'articolo 6.1.1(c).

ARTICOLO 6.1.2

(Adempimento in una o più soluzioni)

Nei casi previsti dall'articolo 6.1.1, lettere (b) o (c), la parte deve adempiere le proprie obbligazioni in un'unica soluzione se tale adempimento può essere reso in un'unica soluzione, a meno che non risulti altrimenti dalle circostanze.

COMMENTO

In alcuni casi è necessario che la prestazione di una parte venga eseguita in un'unica soluzione (si pensi ad esempio alla consegna di un singolo oggetto), altre volte invece deve necessariamente essere eseguita nell'arco di un periodo di tempo (si pensi ad esempio ad opere

di edificazione). Tuttavia vi sono anche casi in cui l'adempimento può essere reso sia in un'unica soluzione sia in più soluzioni (si pensi alla consegna di una certa quantità di beni). Il presente articolo prende in considerazione quest'ultima ipotesi, laddove non sia espressamente previsto, ovvero non sia determinabile in base al contratto, il modo in cui deve essere resa l'esecuzione. Il principio affermato è che l'adempimento è dovuto in un'unica soluzione, a meno che dalle circostanze non risulti altrimenti.

Esempi

1. A si impegna a consegnare 100 tonnellate di carbone a B "entro marzo". Sarebbe materialmente possibile e forse conveniente per A consegnare le 100 tonnellate in più soluzioni, ad esempio 25 tonnellate ogni settimana del mese. Tuttavia, in linea di principio, secondo l'articolo 6.1.2, A deve consegnare le 100 tonnellate in un'unica soluzione.
2. I fatti sono gli stessi dell'Esempio precedente, con la differenza che B ha bisogno del carbone in modo graduale, per fare fronte alle necessità delle sue operazioni. Inoltre B ha limitate capacità di immagazzinamento e non potrebbe fronteggiare in modo adeguato una consegna di 100 tonnellate in un'unica soluzione. A è a conoscenza delle particolari necessità di B. Ma in questo caso le circostanze suggeriscono che A debba effettuare la consegna in diverse soluzioni nel corso del mese di marzo.

ARTICOLO 6.1.3

(Adempimento parziale)

(1) Il creditore può, nel momento in cui è dovuta la prestazione, rifiutare un'offerta di adempimento parziale anche se il debitore assicura il necessario completamento dell'esecuzione, a meno che non abbia alcun legittimo interesse a rifiutare.

(2) Le spese supplementari sopportate dal creditore a causa dell'adempimento parziale sono a carico del debitore, ferma restando la possibilità di esercitare ogni altro rimedio.

COMMENTO**1. Distinzione tra adempimento parziale e adempimento in una o più soluzioni**

La situazione disciplinata dal presente articolo deve essere tenuta distinta da quella prevista dall'articolo 6.1.2.

La disposizione relativa all'“adempimento in una o più soluzioni” tenta di risolvere un particolare problema che si pone in via preliminare solo in determinati casi. Qualora la prestazione di una parte possa essere resa in una o più soluzioni, ma il contratto non specifica né rende comunque determinabile in che modo la parte debba eseguirla, in via di principio l'adempimento deve avvenire in un'unica soluzione.

Il presente articolo ha un ambito di applicazione più generale. Prevede infatti che al momento in cui è dovuta la prestazione, il creditore, in linea di principio, possa rifiutare un'offerta di adempimento parziale. Questa regola viene in considerazione al momento della scadenza, indipendentemente dal fatto che sia dovuta una prestazione globale ovvero una parte di un'obbligazione più ampia (circostanza che, in alcuni casi, sarà stata accertata in via preliminare in base a quanto previsto dall'articolo 6.1.2).

E s e m p i o

1. A è debitore verso una banca di 1.000.000 dollari USA ed è stato stabilito che A restituirà 100.000 dollari il primo giorno di ciascun mese, a partire dal mese di gennaio. Il 1° aprile A propone di rimborsare subito solo 50.000 dollari e di versare il resto della somma due settimane più tardi. In linea di principio, la banca è legittimata a rifiutare la proposta di A.

2. In linea di principio il creditore ha il diritto di rifiutare un adempimento parziale

Alla scadenza, la prestazione dovuta (sia essa l'intera prestazione o solo una parte di essa) deve essere eseguita interamente. In linea di principio, il creditore, essendo legittimato a ricevere l'intero di quanto è stato stipulato, può rifiutare un'offerta di adempimento parziale anche se il debitore assicura il successivo completamento della prestazione. Salvo quanto sarà esposto in prosieguo, l'adempimento parziale normalmente integra un'ipotesi di inadempimento contrattuale. La parte che alla scadenza non ottenga l'adempimento integrale può ricorrere a tutti i rimedi esperibili. Di regola, nel momento in cui la

prestazione è dovuta, il creditore ha un legittimo interesse a chiedere piena esecuzione di quanto promessogli.

Naturalmente il creditore può anche astenersi dal rifiutare l'offerta di parziale adempimento, facendo comunque salvi i propri diritti relativi all'inadempimento, ovvero può accettarla senza alcuna riserva, ma in tal caso l'adempimento parziale non potrà più essere trattato come un'ipotesi di mancato adempimento.

E s e m p i o

2. A intende aprire una filiale a Bruxelles e prende in locazione i locali necessari per l'ufficio in uno stabile in costruzione che dovrebbe essere terminato in tempo per il trasloco fissato per il 1° settembre. A tale data, solo quattro dei dieci locali sono messi a disposizione di A, con la garanzia che i restanti sei saranno pronti entro un mese. In linea di principio, A può rifiutare di trasferirsi nei quattro uffici disponibili.

3. Diritto del creditore di rifiutare un adempimento parziale subordinato all'esistenza di un legittimo interesse

Possono esservi situazioni in cui non si appalesi il legittimo interesse del creditore a ricevere un adempimento pieno ed in cui una momentanea accettazione di un adempimento parziale non causerà al creditore alcun danno significativo. Se la parte che ha offerto l'adempimento parziale prova che nel caso concreto ricorre questa ipotesi, allora il creditore non potrà rifiutare tale offerta (fatto salvo quanto stabilito dal 2° comma del presente articolo). In casi di questo tipo l'adempimento parziale non integra un'ipotesi di inadempimento. Tale disciplina può essere considerata come una conseguenza del principio generale della buona fede nelle trattative enunciato dall'articolo 1.7.

E s e m p i o

1. Una compagnia aerea si impegna a trasportare 10 automobili dall'Italia al Brasile con un'unica spedizione che deve essere consegnata in una data specifica. Arrivato il momento dell'adempimento, alcune circostanze rendono difficile, sebbene non impossibile, per la compagnia trovare sufficiente spazio su un unico velivolo. La compagnia suggerisce quindi di fare due consegne successive entro una settimana. È accertato che ciò non causerà inconvenienti all'acquirente delle automobili, dato che queste non saranno effettivamente utilizzate prima del mese seguente. In tal caso il creditore non ha un legittimo interesse a rifiutare, l'adempimento parziale.

4. Spese supplementari imposte dall'adempimento parziale a carico del debitore

In caso di accettazione, l'adempimento parziale può comportare per il creditore spese supplementari. In ogni caso, tali spese dovranno essere sopportate dalla controparte. Se l'adempimento parziale integra un'ipotesi di inadempimento (come avviene di solito), tali spese costituiranno una parte del danno risarcibile, senza pregiudicare in alcun modo gli altri rimedi esperibili. Se invece l'adempimento parziale non integra un'ipotesi di inadempimento (il creditore ha mostrato di non aver alcun legittimo interesse a rifiutare l'offerta di adempimento parziale, ovvero ha ritenuto che l'offerta fosse accettabile senza alcuna riserva), il creditore sarà legittimato ad ottenere il risarcimento limitatamente alle spese incorse.

E s e m p i o

4. La fattispecie è la stessa dell'Esempio precedente. Se l'acquirente incorre in spese supplementari per il fatto di dover organizzare due volte il ritiro delle macchine dall'aeroporto, tali costi aggiuntivi saranno a carico della compagnia.

ARTICOLO 6.1.4

(Ordine delle prestazioni)

(1) Laddove le prestazioni delle parti possono essere eseguite contemporaneamente, le parti sono obbligate ad eseguirle contemporaneamente, a meno che le circostanze non indichino altrimenti.

(2) Laddove l'adempimento di una sola delle parti richiede un certo lasso di tempo, tale parte è tenuta ad adempiere per prima, a meno che le circostanze non indichino altrimenti.

COMMENTO

Nei contratti bilaterali, in cui le parti hanno obbligazioni reciproche, si pone la fondamentale e complessa questione relativa all'individuazione della parte che deve adempiere per prima. Se le parti non hanno preso alcun accordo specifico al riguardo, allora, in

pratica, molto dipenderà dagli usi. È inoltre necessario ricordare che spesso a carico di ciascun contraente vi sono varie prestazioni che possono dover essere eseguite in momenti diversi.

Il presente articolo pur riconoscendo che in entrambi i casi le circostanze possono indicare diversamente, stabilisce due principi essenziali. In effetti, lo scopo principale del presente articolo è di attirare l'attenzione delle parti sul problema dell'ordine delle prestazioni, e di incoraggiarle, qualora sia necessario, a stipulare apposite previsioni contrattuali.

La disposizione in esame delinea una distinzione tra i casi in cui le reciproche prestazioni delle parti possono essere eseguite simultaneamente e quelli in cui l'esecuzione della prestazione di una sola parte richieda un certo lasso di tempo.

1. Ove possibile, l'esecuzione delle reciproche prestazioni da effettuarsi simultaneamente

Con riguardo alla prima ipotesi, viene stabilita la regola secondo la quale le parti sono tenute ad adempiere simultaneamente (1° comma). In circostanze normali un venditore ha diritto di essere pagato al momento della consegna, ma le specifiche circostanze del caso possono anche indicare diversamente, ad esempio una qualsiasi eccezione che abbia origine dalle clausole del contratto o dagli usi può consentire ad una delle parti di adempiere successivamente all'adempimento della controparte.

Esempio

1. A e B concordano di scambiare una certa quantità di olio contro una certa quantità di cotone. Salvo che dalle circostanze non risulti altrimenti, le merci devono essere scambiate simultaneamente.

2. Eccezione laddove l'adempimento richieda un certo lasso di tempo

Qualora l'adempimento dell'obbligazione di una sola parte per sua stessa natura richieda un certo lasso di tempo, come ad esempio avviene nei contratti di costruzione e nella maggior parte dei contratti per la fornitura di servizi, la regola stabilita nel 2° comma prevede che tale contraente sia tenuto ad adempiere la propria obbligazione per primo. Tuttavia spesso le circostanze possono indicare il contrario. Si consideri ad esempio che normalmente i premi assicurativi, come

Art. 6.1.5

Principi UNIDROIT

anche i canoni di affitto e di nolo, vengono pagati in anticipo. Nei contratti di costruzione è d'uso che i pagamenti avvengano su base rateale per tutta la durata dei lavori.

E s e m p i o

2. A si impegna a redigere un parere legale per assistere B in un arbitrato. Se non viene preso alcun genere d'accordo riguardo al momento in cui A dovrà essere pagato per la sua attività di assistenza legale, prima di richiedere il proprio compenso, A dovrà redigere il parere richiestogli.

3. Relazione tra l'ordine delle prestazioni e il rifiuto dell'adempimento

Il presente articolo pone le regole che condizioneranno la applicazione dell'articolo 7.1.3 riguardante il rifiuto dell'adempimento.

ARTICOLO 6.1.5

(Adempimento prima del termine)

(1) Il creditore può rifiutare un adempimento reso prima della scadenza del termine, a meno che non abbia alcun legittimo interesse a rifiutare.

(2) L'accettazione di una parte di un adempimento prima della scadenza del termine non modifica il termine per l'adempimento della propria obbligazione, a meno che tale termine non sia stato fissato in funzione dell'adempimento della controparte.

(3) Le spese supplementari sopportate dal creditore a causa dell'adempimento prima della scadenza del termine sono a carico del debitore, ferma restando la possibilità di esercitare ogni altro rimedio.

COMMENTO**1. In linea di principio il creditore ha il diritto di rifiutare l'adempimento prima del termine**

Qualora l'adempimento debba avvenire in un certo momento (da determinare secondo quanto stabilito dall'articolo 6.1.1), esso deve avere effettivamente luogo in quella certa data e in linea di principio il creditore è libero di rifiutare un adempimento prima della scadenza del termine. Di solito, il termine stabilito per l'adempimento è funzionale allo svolgimento da parte del creditore delle attività necessarie per ricevere la prestazione, ed un adempimento prima del termine può causargli degli inconvenienti. Il creditore ha quindi un legittimo interesse a rifiutarlo. In linea di principio, l'adempimento prima della scadenza del termine integra un'ipotesi di inadempimento contrattuale.

Naturalmente il creditore può anche astenersi dal rifiutare un adempimento prima del termine, riservandosi comunque la possibilità di esercitare tutti i diritti previsti in ipotesi di inadempimento. Ma può anche accettare tale adempimento senza alcuna riserva, nel qual caso l'adempimento prima della scadenza del termine non potrà più essere trattato come un'ipotesi di inadempimento.

E s e m p i o

1. A si impegna ad eseguire la manutenzione annuale di tutti gli ascensori dell'immobile per uffici di B il 15 ottobre. Il personale di A si presenta per effettuare la manutenzione il 14 ottobre, giorno in cui nell'edificio si stanno svolgendo importanti riunioni con numerosi ospiti. B ha diritto di rifiutare tale esecuzione anticipata che gli causerebbe prevedibili inconvenienti.

2. Diritto del creditore di rifiutare l'adempimento prima del termine subordinato all'esistenza di un legittimo interesse

Possono verificarsi situazioni in cui il legittimo interesse del creditore a ricevere la prestazione a tempo debito non risulti in modo chiaro e in cui l'accettazione dell'adempimento prima della scadenza del termine non gli causerà alcun danno significativo. Se la parte che offre l'adempimento prima del termine prova che nel caso specifico ricorre questa ipotesi, la controparte non può rifiutare di ricevere la prestazione.

Art. 6.1.5

Principi UNIDROIT

Esempio

2. La fattispecie è la stessa dell'Esempio precedente, con la differenza che né il 14 né il 15 di ottobre hanno un particolare significato. Probabilmente A può provare che B non ha un legittimo interesse a rifiutare l'adempimento prima della scadenza del termine.

3. Effetto dell'accettazione da parte del creditore dell'adempimento prima del termine riguardo all'esecuzione della propria prestazione

Se una parte accetta un adempimento della controparte prima della scadenza del termine, si pone la questione relativa all'effetto che tale accettazione può avere sul termine fissato per l'adempimento della prima parte. Il 2° comma disciplina i casi in cui le obbligazioni sono dovute in un determinato momento che però non è legato all'adempimento delle obbligazioni della controparte; in questo caso il termine per l'adempimento rimane invariato.

Tuttavia, il presente articolo non tratta l'ipotesi contraria che si configura nel caso in cui i rispettivi adempimenti delle parti siano legati nel tempo. In tal caso possono verificarsi situazioni di tipo diverso. Di per sé questa circostanza può essere indicativa del legittimo interesse del creditore a rifiutare l'adempimento prima del termine. In tal caso, se l'esecuzione anticipata viene rifiutata, il termine per l'adempimento del creditore resta invariato. Se invece l'esecuzione anticipata viene accettata con tutte le dovute riserve in ordine all'inadempimento che ciò comporta, il creditore può anche riservarsi i suoi diritti in ordine al termine per il proprio adempimento. Se infine il creditore reputa di poter accettare l'adempimento prima del termine, questi può allo stesso tempo decidere se accettare o meno le conseguenze che ne derivano per quanto riguarda le proprie obbligazioni.

Esempi

3. B si impegna a consegnare della merce ad A il 15 maggio, mentre A si impegna a pagare il prezzo il 30 giugno. B vorrebbe consegnare la merce il 10 maggio ed A non ha un legittimo interesse a rifiutare tale esecuzione anticipata. Tuttavia ciò non avrà effetti sulla data stabilita per il pagamento del prezzo, che era stata determinata indipendentemente dalla data della consegna.

4. B si impegna a consegnare della merce ad A il 15 maggio, mentre A si impegna a pagare il prezzo “alla consegna”. Se B offre di consegnare i beni il 10 maggio, A, a seconda delle circostanze, può rifiutare tale esecuzione anticipata, opponendo che non è in grado di pagare per quella data, prendere in consegna la merce salva l’osservanza del termine originario per il pagamento del prezzo, o decidere di accettare la merce e pagarla immediatamente.

4. Spese supplementari determinate dall’adempimento prima del termine a carico del debitore

In caso di accettazione dell’adempimento prima della scadenza del termine, può accadere che il creditore incorra in spese supplementari. In ogni caso, tali spese dovranno essere sopportate dalla controparte. Se l’anticipazione dell’adempimento integra un’ipotesi di inadempimento (il caso normale), tali spese saranno ricomprese nei danni risarcibili senza pregiudicare qualsiasi altro rimedio esperibile. Se l’adempimento prima della scadenza del termine non integra un’ipotesi di inadempimento (il creditore non ha dimostrato di aver un legittimo interesse a rifiutare l’esecuzione anticipata, ovvero ha ritenuto che l’offerta di adempiere fosse accettabile senza alcuna riserva), il creditore avrà diritto ad ottenere solo il rimborso di tali spese.

E s e m p i o

5. A non ha un legittimo interesse a rifiutare che la consegna della merce avvenga il 10 maggio invece del 15 maggio, ma per questi 5 giorni ulteriori si devono pagare dei diritti supplementari per la conservazione della merce in magazzino. Questi costi saranno sopportati da B.

ARTICOLO 6.1.6

(Luogo dell’adempimento)

(1) Se il luogo nel quale la prestazione deve essere eseguita non è determinato né determinabile in base al contratto, la parte deve adempiere:

- (a) presso la sede d’affari del creditore se si tratta di obbligazione pecuniaria;**
- (b) presso la propria sede d’affari negli altri casi.**

(2) La parte che trasferisce la propria sede d'affari successivamente alla conclusione del contratto deve sopportare le maggiori spese relative all'adempimento causate da tale trasferimento.

COMMENTO**1. Luogo dell'adempimento determinato o determinabile in base al contratto**

Il luogo in cui una prestazione deve essere eseguita è spesso determinato da una espressa clausola contrattuale o è comunque determinabile in base al contratto. È ovvio, ad esempio, che un'obbligazione di costruire deve essere adempiuta sul luogo ove deve sorgere l'edificio, e che un'obbligazione di trasportare merci deve essere adempiuta lungo il percorso concordato.

2. Necessità di regole suppletive

Tuttavia si rendono necessarie regole che intervengano a disciplinare i casi in cui né dal contratto né dalle circostanze risulti il luogo in cui la prestazione deve essere eseguita. Il 1° comma prevede due soluzioni.

La regola generale è che una parte deve eseguire le sue obbligazioni presso la propria sede d'affari. La seconda regola è dettata specificamente per le obbligazioni pecuniarie per le quali vale la soluzione opposta, ossia in tal caso il debitore deve eseguire le proprie obbligazioni presso la sede d'affari del creditore (salva l'applicazione dell'articolo 6.1.8 concernente i pagamenti con trasferimento di fondi).

Queste soluzioni possono anche non soddisfare tutte le possibili ipotesi, ma esse riflettono la necessità di stabilire regole per il caso in cui le parti non abbiano previsto soluzioni diverse ovvero le circostanze non indichino altrimenti.

E s e m p i

1. A vuole che alcuni dei suoi ingegneri imparino la lingua del paese X, dove lavoreranno per un certo periodo di tempo. Si accorda con B, una scuola di lingue, per un corso di lezioni intensive. Se null'altro viene stabilito, le lezioni si terranno presso la sede d'affari di B. Si veda l'articolo 6.1.6 (1)(b)

2. La fattispecie è la stessa dell'Esempio precedente. La scuola di lingue invia la propria fattura ad A. In linea di principio, il costo delle lezioni deve essere pagato presso la sede d'affari di B. Si veda l'articolo 6.1.6(1)(a).

3. Trasferimento della sede d'affari di una delle parti dopo la conclusione del contratto

In considerazione dell'importanza delle rispettive sedi d'affari delle parti per l'applicazione del 1° comma, è necessario disciplinare la situazione in cui una parte trasferisca la propria sede successivamente alla conclusione del contratto, un trasferimento questo che può anche comportare spese supplementari per la parte adempiente. La regola stabilita nel 2° comma è che ciascuna parte deve sopportare qualsiasi aumento di spese occasionato da un trasferimento della propria sede d'affari.

È inoltre possibile che il trasferimento di una parte possa determinare anche altri inconvenienti alla controparte. L'obbligazione di agire in buona fede (articolo 1.7) e il dovere di cooperare (articolo 5.1.3) spesso imporranno alla parte che si trasferisce l'obbligo di informare l'altra parte entro un ragionevole periodo di tempo in modo da consentirle di adottare tutte le misure che si dovessero rendere necessarie.

E s e m p i

3. A conclude con B un contratto di assistenza tecnica, in base al quale A si impegna ad istruire dieci ingegneri di B per un periodo di due mesi presso i propri locali. Gli ingegneri saranno alloggiati presso l'albergo locale che offre prezzi ragionevoli data l'ubicazione di A in una zona rurale. Successivamente alla conclusione dell'accordo, ma prima che gli ingegneri di B arrivino, A notifica a B di essersi trasferito nella capitale dove i prezzi degli alberghi sono di gran lunga superiori. Indipendentemente dal fatto che il costo iniziale dell'alloggio fosse a carico di A ovvero di B, i costi aggiuntivi dovranno essere sopportati da A.

4. Ogni anno il 3 maggio, A deve pagare diritti di concessione a B presso la sede d'affari di quest'ultimo. B si trasferisce in un altro paese, ove il pagamento impiega un certo tempo ad arrivare (ad esempio due mesi). Precedentemente A dava l'ordine di trasferimento alla propria banca intorno al 15 aprile, ma d'ora in avanti, se A vorrà evitare di pagare in ritardo, il mandato dovrà essere dato al più tardi verso la fine del mese di marzo. Su B incombe l'onere di informare A della sua nuova sede d'affari in tempo utile per consentire ad A di dare le disposizioni necessarie per il pagamento e B sopporterà i costi supplementari.

ARTICOLO 6.1.7

(Pagamento mediante assegno o altro mezzo di pagamento)

(1) Il pagamento può essere effettuato con ogni mezzo in uso nella prassi commerciale del luogo di pagamento.

(2) Tuttavia, si presume che il creditore il quale accetti, in virtù del primo comma o volontariamente, un assegno od un altro titolo cambiario, lo faccia solamente alla condizione che il titolo verrà onorato.

COMMENTO

L'adempimento di obbligazioni pecuniarie spesso avviene mediante assegni o mezzi di pagamento simili, ovvero mediante trasferimenti tra istituti finanziari. Tuttavia i problemi che ne derivano raramente sono stati oggetto di codificazione, salvo la notevole eccezione rappresentata dalla *Legge modello UNCITRAL sui trasferimenti internazionali di fondi*. Senza tentare di stabilire una disciplina dettagliata, che non sarebbe compatibile con la rapida evoluzione delle tecniche che caratterizza questo settore, gli articoli 6.1.7 e 6.1.8 stabiliscono alcuni principi fondamentali che dovrebbero essere di aiuto in relazione ai pagamenti internazionali.

1. Regola generale per la forma di pagamento

Il 1° comma ammette che il pagamento possa essere effettuato con ogni mezzo in uso nella prassi commerciale del luogo di pagamento. Fatta salva la riserva contenuta nel 2° comma, il debitore può ad esempio pagare in contanti, con assegno bancario, con assegno circolare, con una cambiale, con carta di credito, o con qualsiasi altro mezzo come i mezzi di pagamento di recente sviluppo, sempre che scelga una modalità che sia in uso nel luogo di pagamento, ossia normalmente la sede d'affari del creditore. In linea di principio, il creditore dovrebbe essere soddisfatto di ricevere il pagamento in una forma in uso presso la propria sede d'affari.

Esempio

1. A, un importatore con sede in Lussemburgo, riceve una fattura per merci comprate da B, una ditta dell'America Centrale, e

invia in pagamento un eurocheque. Se le banche del suo Paese non hanno esperienza in materia di eurocheque, B può rifiutare questa forma di pagamento.

2. Accettazione del mezzo di pagamento a condizione che questo sarà onorato

Il 2° comma sancisce il principio generalmente riconosciuto secondo il quale l'accettazione da parte del creditore di un mezzo di pagamento che deve essere onorato da un istituto finanziario o da un'altra persona (un terzo o il debitore stesso) è subordinata alla condizione che il mezzo di pagamento sarà effettivamente onorato. In alcuni casi la presunzione può essere rovesciata dagli usi. Vi sono ad esempio Paesi in cui la consegna di mezzi di pagamento come un assegno bancario a copertura garantita, una cambiale o un assegno circolare è considerata equivalente ad un pagamento del debitore, con la conseguenza che il rischio dell'insolvenza della banca viene trasferito sul creditore. In tali Paesi, la regola posta dall'articolo 6.1.7(2) sarebbe applicabile solo ai c.d. assegni personali.

E s e m p i o

2. A, un imprenditore, deve pagare B, un sub-appaltatore, per un lavoro effettuato da quest'ultimo su una zona edificabile. A sta attraversando una crisi di liquidità poiché il suo cliente C è in ritardo nel pagamento della prima rata dovuta. Tuttavia C ha dato ad A una serie di pagherò cambiari per un equivalente pari all'ammontare del suo debito. A offre di pagare B girandogli un numero sufficiente di pagherò. Se B li accetta (in questo caso probabilmente non dovrà farlo in quanto questa non è una forma usuale di pagamento), la validità del pagamento effettuato da A a favore di B è soggetta alla condizione che alla scadenza C onori i pagherò cambiari.

ARTICOLO 6.1.8

(Pagamento mediante trasferimento di fondi)

(1) A meno che il creditore non abbia indicato un conto particolare, il pagamento può essere effettuato mediante trasferimento di fondi ad un qualsiasi istituto di credito presso il quale il creditore abbia reso noto di avere un conto.

(2) In caso di pagamento mediante trasferimento di fondi il debitore è liberato quando il trasferimento alla banca del creditore diviene effettivo.

COMMENTO**1. Ammissibilità del pagamento mediante trasferimento di fondi**

Sebbene il principio enunciato dall'articolo 6.1.6, secondo il quale il pagamento delle obbligazioni pecuniarie deve avvenire presso la sede d'affari del creditore, conservi la propria validità, il 1° comma del presente articolo prevede che il pagamento possa essere effettuato anche presso uno degli istituti finanziari ove il creditore abbia reso noto di avere un conto. Tuttavia se il creditore ha indicato un conto particolare, in tal caso il pagamento dovrà avvenire su questo conto. Naturalmente, il creditore può anche far sapere che non desidera che il pagamento avvenga mediante trasferimento di fondi.

Esempio

1. A, un cantiere navale situato ad Helsinki, ripara una barca appartenente a B, una società svedese, e la relativa fattura viene spedita con un'intestazione che menziona un conto bancario in Finlandia ed un altro in Svezia. Salvo che A non stabilisca che il pagamento debba avvenire sul conto finlandese, ovvero mediante mezzi diversi dal trasferimento bancario, B è legittimato ad effettuare il pagamento sul conto svedese.

2. Momento in cui, in caso di trasferimento di fondi, l'obbligazione del debitore è adempiuta

Il 2° comma del presente articolo affronta il difficile problema della determinazione del momento in cui un pagamento effettuato mediante trasferimento di fondi deve considerarsi perfezionato, ossia del momento in cui l'obbligazione del debitore è adempiuta. Si tratta di una questione importante, ad esempio per stabilire se un pagamento è stato effettuato in tempo, o nell'ipotesi in cui una delle banche non trasferisca i fondi che ha ricevuto. La scelta di una soluzione soddisfacente è stata al centro di un considerevole dibattito in molti Paesi e anche in ambito internazionale. Sono stati proposti diversi possibili momenti come ad esempio il momento dell'addebito sul conto della banca trasferente, dell'accredito sul conto della banca cessionaria, dell'avviso di accredito su questo conto, della decisione

della banca cessionaria di accettare un accredito, del versamento dell'accredito sul conto del cessionario, dell'avviso dell'accredito al cessionario, etc. La questione è resa ancora più complessa dai cambiamenti introdotti nelle procedure per il trasferimento di fondi dai nuovi meccanismi di trasferimento elettronici, mentre le prassi bancarie possono anche differire da un caso all'altro.

Questa incertezza rende estremamente difficile stabilire una regola definitiva che preveda il momento in cui un pagamento mediante trasferimento di fondi si perfeziona, divenendo effettivo. Ciononostante, il 2° comma di questo articolo persegue un utile intento in quanto stabilisce il principio fondamentale che permetterà di trovare una regola più precisa in relazione a ciascun caso concreto. Un pagamento di questo tipo si perfezionerà, liberando il debitore, nel momento in cui il trasferimento all'istituto finanziario del creditore diverrà effettivo, una soluzione questa fondata sul principio che l'istituto agisce in qualità di agente del creditore. Ciò significa che il pagamento non sarà effettivo semplicemente perché è stato dato un ordine all'istituto finanziario del cedente, e sul suo conto è stato compiuto un addebito. Tuttavia, il pagamento diviene effettivo prima di essere notificato ovvero accreditato al cessionario attraverso il suo istituto finanziario, sebbene il preciso momento a partire dal quale il pagamento all'istituto finanziario del creditore possa considerarsi effettivo dipenderà dalle prassi bancarie in uso nel caso di specie.

Esempio

2. A, un concessionario, dà alla sua banca, C, un ordine di trasferimento per 5.000 dollari USA, come diritti dovuti a B, un concedente, che ha un conto con la banca D. C addebita la somma sul conto di A, ma manca di inviare i fondi a D e in seguito fallisce. A non ha effettivamente pagato B.

ARTICOLO 6.1.9

(Moneta di pagamento)

(1) Se un'obbligazione pecuniaria è espressa in una moneta diversa da quella del luogo stabilito per il pagamento, essa può essere pagata dal debitore nella moneta del luogo di pagamento, a meno che

(a) questa moneta non sia liberamente convertibile; o

(b) le parti abbiano stabilito che il pagamento debba avvenire esclusivamente nella moneta nella quale l'obbligazione pecuniaria è espressa.

(2) Se è impossibile per il debitore effettuare il pagamento nella moneta in cui l'obbligazione pecuniaria è espressa, il creditore può esigerlo nella moneta del luogo stabilito per il pagamento, e ciò anche nel caso previsto alla lettera (b) del primo comma.

(3) Il pagamento nella moneta del luogo stabilito per il pagamento deve avvenire al corso del cambio prevalente nel giorno della scadenza e nel luogo stabilito per il pagamento.

(4) Tuttavia, se il debitore non ha pagato alla scadenza, il creditore può esigere il pagamento sia al corso del cambio prevalente nel giorno della scadenza, sia a quello prevalente nel giorno di pagamento.

COMMENTO

Le obbligazioni pecuniarie di solito vengono espresse in una certa moneta (moneta di conto), e il pagamento normalmente deve avvenire nella stessa moneta. Tuttavia, quando la moneta del luogo di pagamento è diversa da quella di conto, il 1° ed il 2° comma del presente articolo prevedono in quali casi il debitore possa o debba provvedere al pagamento nella moneta del luogo di pagamento.

1. Obbligazione pecuniaria espressa in moneta diversa da quella del luogo di pagamento

Come regola generale, al debitore è offerta l'alternativa di pagare nella moneta del luogo stabilito per il pagamento. Tale regola può avere specifici vantaggi pratici e, se la moneta è liberamente convertibile, non dovrebbe causare difficoltà al creditore.

Tuttavia, se la moneta del luogo di pagamento non è liberamente convertibile, la regola non trova applicazione. Le parti possono anche escludere l'applicazione della regola concordando che il pagamento debba avvenire solo nella moneta in cui l'obbligazione pecuniaria è

espressa (clausola “effettivo”). Se ha un interesse a che il pagamento avvenga effettivamente nella moneta di conto, il creditore lo deve specificare nel contratto.

E s e m p i

1. Una ditta francese riceve un ordine per un certo macchinario da parte di un acquirente brasiliano, con il prezzo espresso in dollari USA. In base all'articolo 6.1.6, il pagamento di questa obbligazione pecuniaria in linea di principio deve avvenire presso la sede d'affari del creditore, ossia in Francia. Se la ditta brasiliana lo ritiene più conveniente, può pagare il prezzo in euro. Si veda l'articolo 6.1.9(1).
2. La stessa ditta francese ha spesso necessità di acquistare certe parti che compongono tali macchinari da fornitori che si trovano negli Stati Uniti, ed ha quindi stabilito che il compratore brasiliano debba pagare solo in dollari. In questo caso, il pagamento può avvenire solo in dollari. Si veda l'articolo 6.1.9(1)(b).
3. La stessa ditta francese ha uno stabilimento nel paese X, dove le macchine verranno assemblate. Il contratto prevede che l'acquirente brasiliano debba pagare il prezzo alla filiale situata nel paese X. Poiché la moneta del paese X non è convertibile, il pagamento può essere fatto solo in dollari. Si veda l'articolo 6.1.9(1)(a).

2. Impossibilità di effettuare il pagamento nella moneta in cui l'obbligazione è espressa

In alcuni casi, al debitore può risultare impossibile effettuare il pagamento nella moneta in cui l'obbligazione è espressa. Tale impossibilità può derivare dall'applicazione di normative sul cambio ovvero da altre norme imperative, o ancora può essere dovuta a qualsiasi altra causa che impedisca al debitore di ottenere tale moneta in quantità sufficiente. Il 2° comma riconosce al creditore la possibilità di richiedere il pagamento nella moneta del luogo di pagamento, anche se il contratto contiene una clausola “effettivo”. Si tratta di un'ulteriore alternativa che viene offerta al creditore, il quale può considerarla accettabile o perfino vantaggiosa alla luce delle circostanze del caso concreto. Ciò non preclude l'esercizio di altri rimedi esperibili (ad esempio l'azione per il risarcimento dei danni) qualora l'incapacità del debitore di provvedere al pagamento nella moneta di conto equivalga ad un'ipotesi di inadempimento del contratto.

Art. 6.1.9

Principi UNIDROIT

E s e m p i o

4. A, una banca svizzera, concede in mutuo a B 1.000.000 di dollari USA, somma che dovrà essere restituita a Lugano. Alla scadenza, B non è in grado di trovare i dollari necessari. A, che è a conoscenza del fatto che B ha depositi in franchi svizzeri presso un'altra banca locale, può richiedere il pagamento in franchi svizzeri, anche se il contratto di mutuo prevedeva che la restituzione dovesse avvenire solo in dollari USA. Si veda l'articolo 6.1.9(2).

3. Determinazione del tasso di cambio applicabile

Il 3° ed il 4° comma affrontano il problema della determinazione del tasso di cambio da adottarsi nel caso in cui il pagamento venga effettuato nella moneta del luogo stabilito per il pagamento piuttosto che in una diversa moneta indicata nel contratto. Questo problema si può presentare qualora il debitore si avvalga del 1° comma, o il creditore delle previsioni poste dal 2° comma.

In tal caso si configurano due soluzioni diverse, ma entrambe generalmente accolte. In casi normali, il tasso di cambio da applicare è quello prevalente nel momento in cui è dovuto il pagamento. Tuttavia, se il debitore è inadempiente, al creditore è data la possibilità di scegliere tra il tasso di cambio prevalente nel momento in cui il pagamento era dovuto e il tasso corrente al momento dell'effettivo pagamento.

Il doppio riferimento al tasso "applicabile" è giustificato dal fatto che possono esservi diversi tassi di cambio a seconda della natura dell'operazione commerciale.

E s e m p i o

5. La fattispecie è la stessa dell'Esempio precedente. A sceglie di essere rimborsato in franchi svizzeri e il pagamento, che era dovuto il 10 aprile, in effetti avviene il 15 settembre. Il 10 aprile il tasso di cambio era di 2 franchi svizzeri contro 1 dollaro USA. Alla data del 15 settembre il tasso è variato, diventando di 2,15 franchi svizzeri contro 1 dollaro USA. A è legittimato ad applicare quest'ultimo tasso di cambio. Se il dollaro si fosse deprezzato piuttosto che aumentare di valore, A avrebbe scelto il tasso applicabile il 10 aprile.

ARTICOLO 6.1.10*(Moneta non determinata)*

Se non è stabilita la moneta di un'obbligazione pecuniaria, il pagamento deve essere effettuato nella moneta del luogo stabilito per il pagamento.

COMMENTO

La determinazione della moneta di pagamento dà origine ad un particolare problema qualora il contratto non stabilisca la moneta in cui l'obbligazione pecuniaria deve essere adempiuta. Sia pure raramente, casi di questo tipo possono comunque verificarsi; ad esempio un contratto può stabilire che il prezzo sarà quello "corrente", o che sarà determinato da un terzo, o che alcune spese o costi sopportati da una parte saranno rimborsati dall'altra, senza però specificare in quale moneta quelle somme dovranno essere pagate. La regola posta dall'articolo 6.1.10 è che in simili situazioni il pagamento debba avvenire nella moneta del luogo in cui deve eseguirsi il pagamento.

L'articolo 6.1.10 non si occupa della moneta da utilizzarsi nella valutazione dei danni risarcibili, questione affrontata dall'articolo 7.4.12 in tema di inadempimento.

E s e m p i o

Un cliente statunitense, A, incarica il suo broker, B, di comprare azioni alla borsa valori di Francoforte. Se B paga le azioni acquistate in euro, la fattura dovrà essere fatta ad A in euro o in dollari? Se il pagamento a favore di B deve aver luogo a Boston, A provvederà a tale pagamento in dollari.

ARTICOLO 6.1.11*(Spese dell'adempimento)*

Ciascuna parte sopporta le spese relative all'adempimento delle proprie obbligazioni.

COMMENTO

L'adempimento delle obbligazioni spesso comporta costi di vario tipo: costi di trasporto nella consegna dei beni, commissione bancaria nell'effettuare un trasferimento monetario, imposte da pagare nel

Art. 6.1.12

Principi UNIDROIT

presentare domanda per un'autorizzazione, etc. In linea di principio, costi di questo tipo devono essere sopportati dalla parte adempiente.

Naturalmente le parti possono anche accordarsi diversamente e nulla impedisce alla parte adempiente di includere preventivamente tali costi nel prezzo praticato. La regola posta nell'articolo 6.1.11 si applica in mancanza di tali accordi. Il presente articolo individua chi dovrà sopportare i costi, non chi dovrà pagarli. Di solito, si tratterà dello stesso soggetto, ma possono anche verificarsi situazioni di tipo diverso, ad esempio nel caso in cui la normativa fiscale ponga l'onere del pagamento a carico di un determinato contraente; in casi di questo tipo, se la persona che deve pagare è diversa dalla persona che deve sopportare i costi in base all'articolo 6.1.11, quest'ultima è tenuta a rimborsare la prima.

Esempio

A, un consulente, si impegna ad inviare cinque esperti per eseguire una revisione dei conti della società di B. Nulla viene stabilito circa le spese di viaggio degli esperti, e A, al momento di determinare il proprio compenso, non tiene conto dei costi sopportati. A non può aggiungere le spese di viaggio alla fattura.

ARTICOLO 6.1.12

(Imputazione dei pagamenti)

(1) Un debitore che ha diverse obbligazioni pecuniarie nei confronti dello stesso creditore può specificare, al momento del pagamento, il debito al quale intende imputare tale pagamento. Tuttavia, il pagamento deve essere imputato prima alle spese, poi agli interessi, ed infine al capitale.

(2) Se il debitore non effettua tale specificazione, il creditore può, entro un termine ragionevole dal pagamento, dichiarare al debitore a quale debito intende imputare il pagamento, posto che tale debito sia dovuto e non contestato.

(3) In mancanza di un'imputazione ai sensi del primo o secondo comma, il pagamento viene imputato a quel debito che soddisfa uno dei seguenti criteri nell'ordine indicato:

(a) un debito esigibile o che per primo diviene esigibile;

(b) il debito per il quale il creditore ha meno garanzie;

(c) il debito più oneroso per il debitore;

(d) il debito sorto per primo.

Se nessuno dei precedenti criteri è applicabile, il pagamento viene imputato a tutti i debiti proporzionalmente.

COMMENTO

Gli articoli 6.1.12 e 6.1.13 affrontano il tradizionale problema dell'imputazione dei pagamenti. Se un debitore nello stesso momento è vincolato da diverse obbligazioni pecuniarie nei confronti dello stesso creditore ed effettua un pagamento il cui ammontare non è sufficiente a soddisfare tutti quei debiti, emerge la questione relativa a quale tra i diversi debiti vada imputato il pagamento.

L'articolo 6.1.12, ispirato a principi ampiamente riconosciuti, offre al debitore la possibilità di imputare il proprio pagamento ad un particolare debito, sempre che prima del capitale vengano soddisfatti le spese e gli interessi maturati. In assenza di una qualche imputazione ad opera del debitore, il presente articolo riconosce al creditore la possibilità di imputare il pagamento ricevuto ad un debito da lui scelto, purché non si tratti di un debito controverso. Il 3° comma stabilisce i criteri destinati a disciplinare la materia in assenza di imputazione ad opera di una delle parti.

Esempio

A riceve in base a contratti distinti tre prestiti dalla banca B, ognuno di 100.000 dollari USA, il cui pagamento è dovuto il 31 dicembre. B riceve 100.000 dollari USA da A il 2 gennaio con la causale imprecisa: "Restituzione del credito". B non presta molta attenzione alla circostanza e in un primo momento non reagisce, ma tre mesi più tardi sollecita ad A il pagamento dei restanti 200.000 dollari USA e le parti si trovano in disaccordo relativamente a quale credito sia stato restituito con il pagamento effettuato in

Art. 6.1.14

Principi UNIDROIT

gennaio. B godeva di garanzie simili in relazione a ciascun credito, ma il tasso d'interesse non era lo stesso: 8% sul primo prestito, 8,50% sul secondo e 9% sul terzo. Il pagamento effettuato a gennaio sarà imputato al terzo credito.

ARTICOLO 6.1.13

(Imputazione delle obbligazioni non pecuniarie)

L'articolo 6.1.12 si applica, con i dovuti adattamenti, all'imputazione dell'adempimento di obbligazioni non pecuniarie.

COMMENTO

Il problema dell'imputazione dei pagamenti normalmente riguarda le obbligazioni pecuniarie, ma difficoltà di questo tipo alcune volte possono verificarsi anche in relazione ad obbligazioni di natura diversa. L'articolo 6.1.13 prevede che le regole che disciplinano le obbligazioni pecuniarie si applicheranno, con i dovuti adattamenti, anche a queste diverse ipotesi.

E s e m p i o

A sta eseguendo lavori edili in diverse zone situate in un paese africano e, attraverso cinque distinti e successivi contratti con B, acquista diversi quantitativi di cemento, che devono essere tutti consegnati ad Anversa alla stessa data e quindi caricati sulla stessa nave. I contratti sono simili, tranne per il fatto che il terzo ed il quinto contratto prevedono un risarcimento danni molto elevato in caso di ritardo nella consegna. A causa di determinate difficoltà, B può consegnare solo una parte dei quantitativi che avrebbe dovuto consegnare. Alla consegna B è legittimato a specificare che i quantitativi consegnati sono da imputare al terzo e al quinto contratto.

ARTICOLO 6.1.14

(Richiesta di autorizzazione pubblica)

Allorché la legge di uno Stato richieda un'autorizzazione pubblica per la validità del contratto o per la sua esecuzione, e questa legge o le circostanze non indichino altrimenti

- (a) se solo una parte ha la sua sede d'affari in questo Stato, questa parte dovrà adottare le misure necessarie per ottenere l'autorizzazione;
- (b) in ogni altro caso le misure necessarie dovranno essere adottate dalla parte il cui adempimento necessita di tale autorizzazione.

COMMENTO

Se la validità o l'esecuzione di un contratto sono soggette al rilascio di autorizzazioni pubbliche necessarie, sorgono diverse questioni riguardanti rispettivamente l'individuazione della parte sulla quale incombe l'onere di presentare la domanda (articolo 6.1.14), il termine per la presentazione della domanda (articolo 6.1.15), le conseguenze giuridiche del mancato conseguimento di una decisione amministrativa entro un termine di tempo ragionevole (articolo 6.1.16) e il rigetto della domanda (articolo 6.1.17).

1. Ambito di applicazione delle autorizzazioni pubbliche

I Principi non si occupano dei problemi relativi alla rilevanza delle autorizzazioni pubbliche. Il tipo di autorizzazione pubblica richiesta, sempre che sia richiesta un'autorizzazione, deve essere determinato in base al diritto applicabile, tenuto conto delle norme di diritto internazionale privato.

I giudici, tendenzialmente, attribuiscono efficacia solo alle autorizzazioni pubbliche imposte dalla *lex fori*, e qualche volta a quelle prescritte dalla *lex contractus*. I tribunali arbitrali possono esercitare una più ampia discrezionalità rispetto ai giudici nel decidere quale autorizzazione pubblica sia rilevante per il contratto.

In base al diritto internazionale privato, anche le autorizzazioni pubbliche richieste dal diritto di altri ordinamenti che abbiano un legame con il contratto possono assumere rilevanza (si veda l'articolo 7(2) della Convenzione di Roma sulla legge applicabile alle obbligazioni contrattuali del 1980; l'articolo 11 della Convenzione Interamericana sul diritto applicabile ai contratti internazionali del 1994).

In alcuni ordinamenti, leggi fortemente accentratrici possono anche imporre il conseguimento di autorizzazioni pubbliche a concessionari o affiliati di società che abbiano la propria sede in altri paesi. Il presente articolo parte dall'assunto che i requisiti prescritti dalla legge applicabile al contratto devono essere rispettati.

a. *Nozione ampia di “autorizzazione pubblica”*

Il termine “autorizzazione pubblica” deve intendersi in un’ampia accezione. Esso include tutte le autorizzazioni previste in conformità ad un interesse di natura pubblica, come salute, sicurezza, o particolari politiche di mercato. È irrilevante se la licenza o l’autorizzazione richiesta debba essere concessa da un organismo statale ovvero da un’istituzione non statale alla quale i Governi abbiano delegato tale potere per determinati fini. Ne consegue che l’autorizzazione di pagamento rilasciata da una banca privata in conformità alle norme valutarie, ai fini della disposizione in esame, ha natura di “autorizzazione pubblica”.

b. *Collocazione temporale dell’autorizzazione pubblica*

Le disposizioni in materia di autorizzazioni pubbliche si riferiscono essenzialmente alle autorizzazioni richieste dalla legge applicabile o da regolamenti in vigore al momento della conclusione del contratto. Tuttavia, queste disposizioni possono applicarsi anche in caso di autorizzazioni pubbliche che siano divenute necessarie successivamente alla conclusione del contratto.

c. *Autorizzazione pubblica riguardante l’intero contratto o parte di esso*

Le disposizioni relative alle autorizzazioni pubbliche si applicano sia a quelle autorizzazioni riguardanti il contratto nel suo complesso sia a quelle autorizzazioni che invece riguardano semplicemente singole clausole del contratto. Tuttavia, qualora le conseguenze giuridiche del mancato conseguimento di un’autorizzazione pubblica differiscano a seconda che tale autorizzazione riguardi il contratto nel suo insieme ovvero solo parte di esso, sono stabilite regole diverse. Si vedano gli articoli 6.1.16(2) e 6.1.17.

d. *Autorizzazione pubblica riguardante la validità o l’esecuzione del contratto*

La mancanza dell’autorizzazione richiesta può compromettere la validità di un contratto ovvero rendere la sua esecuzione impossibile. Nonostante le diverse conseguenze giuridiche derivanti dal mancato conseguimento di un’autorizzazione pubblica necessaria, i problemi che sorgono in relazione alla domanda, ovvero al conseguimento, di un’autorizzazione pubblica sono gli stessi. Quanto alle ulteriori conseguenze, l’articolo 6.1.17(2) stabilisce che le regole sull’inadempimento si applicano laddove il rifiuto di un’autorizzazione renda l’esecuzione di un contratto in tutto o in parte impossibile.

2. Obbligo di informare sulla necessità di un'autorizzazione pubblica

Di regola, non vi è l'obbligo di informare della necessità di ottenere un'autorizzazione pubblica. Tuttavia, l'esistenza di un tale requisito deve essere resa nota dalla parte sulla quale incombe l'onere di ottenere l'autorizzazione pubblica, laddove l'autorizzazione sia richiesta sulla base di norme che non sono generalmente accessibili. In questi casi, infatti, il principio generale della buona fede (articolo 1.7) può imporre alla parte la cui sede d'affari è situata nello Stato che richieda un'autorizzazione pubblica di informare la controparte dell'esistenza di tale requisito. La mancata ottemperanza ad un tale obbligo può indurre un giudice ad ignorare completamente il requisito dell'autorizzazione ovvero a ritenere che la parte inadempiente abbia implicitamente garantito il conseguimento dell'autorizzazione.

3. Parte tenuta ad adottare le misure necessarie per ottenere l'autorizzazione pubblica

a. Parte con sede d'affari nello Stato che richiede l'autorizzazione pubblica

La regola posta dalla lettera (a) del presente articolo, ponendo l'onere di presentare la domanda sulla parte che ha la propria sede d'affari nello Stato che richiede la relativa autorizzazione pubblica, riflette una prassi corrente nel commercio internazionale. È questa la parte che si trova nella posizione migliore per presentare tempestivamente la domanda di autorizzazione, in quanto probabilmente ha una maggiore familiarità con i requisiti e le procedure imposte per la presentazione della domanda.

Se una parte ha bisogno di ricevere dalla controparte ulteriori informazioni per presentare una domanda di autorizzazione (ad esempio informazioni relative alla destinazione finale della merce, ovvero informazioni riguardanti lo scopo o l'oggetto del contratto), la controparte è tenuta a fornire tali informazioni in ottemperanza al dovere di cooperazione (articolo 5.1.3). Qualora la controparte non provveda a fornire tali informazioni, non potrà fare affidamento sull'obbligazione del primo contraente. Questo dovere di cooperare con l'altra parte trova applicazione anche nell'ipotesi in cui il contratto stabilisca che una delle parti ha l'onere di presentare la domanda per la concessione di un'autorizzazione pubblica. Conseguentemente, se le parti hanno inserito nel loro contratto la clausola "*ex works*", clausola che impone al compratore obbligazioni di vasta portata, ciò nondimeno

Art. 6.1.14

Principi UNIDROIT

il venditore è tenuto a fornire al compratore, “a richiesta, rischio e spese di quest’ultimo, tutta l’assistenza per ottenere [...] qualsiasi licenza per l’esportazione ovvero altre autorizzazioni ufficiali necessarie per l’esportazione della merce” (INCOTERMS 2000, A 2, si veda anche B 2).

b. Parte il cui adempimento è soggetto ad un’autorizzazione pubblica

La lettera (b) del presente articolo contempla quei casi in cui nessuna delle parti abbia una sede d'affari nello Stato che richiede l'autorizzazione. Nella previsione rientra anche l'ipotesi di un contratto che sia effettivamente un contratto internazionale sebbene entrambe le parti abbiano la loro sede d'affari nello Stato che impone l'autorizzazione. Comunque, la parte la cui prestazione richiede un'autorizzazione pubblica è tenuta ad adottare le misure necessarie ad ottenere tale autorizzazione.

Esempio

1. A, un costruttore la cui sede d'affari è situata nel paese X, vende “chiavi in mano” un impianto a B, la cui sede d'affari è situata nel paese Y. L'accettazione avverrà dopo le prove di funzionamento da svolgersi nel paese Y. Da un lato, A deve presentare domanda per tutte le autorizzazioni pubbliche richieste nel paese X, nonché per le autorizzazioni richieste in paesi terzi (transito, sub-fornitore). D'altro lato, B deve presentare domanda per la licenza di importazione, nonché per tutte le altre autorizzazioni connesse al luogo, all'uso di servizi locali, e alla tecnologia importata nel paese Y. Inoltre A è tenuto a fornire tutte le informazioni e la documentazione di cui B ha bisogno per ottenere le licenze di importazione e le altre autorizzazioni connesse alla prestazione di B. A non è responsabile per la presentazione delle domande relative alle autorizzazioni pubbliche richieste nel paese Y, a meno che ciò non sia previsto dal contratto ovvero richiesto, esplicitamente o implicitamente, dal diritto applicabile o da altre circostanze del caso (ad esempio, la legge applicabile può imporre al costruttore l'obbligo di richiedere nel paese Y determinate autorizzazioni tecniche).

c. Natura suppletiva delle disposizioni relative alle autorizzazioni pubbliche

Lo scopo del presente articolo è di determinare la parte che deve presentare la domanda per la concessione di un'autorizzazione pubblica nei casi in cui non sia chiaro su chi gravi questo obbligo. Si tratta di una regola suppletiva da applicarsi qualora né il contratto né la legge

che richiede l'autorizzazione ovvero le circostanze del caso, determinino su quale dei contraenti gravi l'obbligo di presentare la domanda per la concessione della necessaria autorizzazione pubblica.

Esempio

2. La legge del paese X subordina la concessione di una licenza per l'esportazione di computer ad una dichiarazione giurata che specifichi il paese destinatario finale dei computer. Tuttavia, né il contratto né la legge del paese X indicano quale contraente debba sopportare l'onere di presentare la domanda per la concessione della licenza. Poiché è ragionevole supporre che solo il compratore conosca quale uso egli intenda fare dei computer, la politica legislativa alla base della norma che impone il requisito dell'autorizzazione fa ritenere che è sullo stesso compratore che grava l'onere di presentare la domanda.

4. Natura dell'obbligazione di prendere "misure necessarie"

La parte tenuta a presentare la domanda per l'autorizzazione pubblica deve adottare tutte le "misure necessarie" per ottenere tale autorizzazione, ma non è responsabile per l'accoglimento della domanda. Questa parte è tenuta ad utilizzare tutti i mezzi legali localmente esperibili al fine di ottenere l'autorizzazione, purché abbiano una buona possibilità di successo ed il ricorso alle procedure locali utilizzate appaia ragionevole alla luce delle circostanze del caso concreto (ad esempio il valore del contratto, limiti di tempo ristretti).

L'individuazione del tipo di misure da adottare dipende dalle norme applicabili e dai meccanismi procedurali esperibili nello Stato in cui deve essere concessa l'autorizzazione. L'obbligo in questione ha natura di obbligazione di mezzi (si veda l'articolo 5.1.4(2)).

Esempio

3. A, il proponente la cui sede d'affari è situata nel paese X, conclude un contratto con B, un agente autonomo, la cui sede d'affari è invece situata nel paese Y. B, che non ha il potere di concludere contratti, rappresenta A nei paesi Y e Z. Tra i diversi obblighi di B, rientra quello di esporre le merci di A ad una fiera che ha luogo nel paese Z. B è tenuto a presentare domanda per tutte le autorizzazioni richieste per intraprendere tali attività professionali nei paesi Y e Z. L'obbligo di B di adottare le "misure necessarie" include quello di presentare domanda per le autorizzazioni pubbliche necessarie per importare temporaneamente la merce di A nei paesi Y e Z, nonché per ogni altra autorizzazione

Art. 6.1.15

Principi UNIDROIT

pubblica che abiliterebbe B a partecipare alla fiera. Tuttavia, a meno che non sia previsto diversamente, a B non è richiesto di presentare domanda per le autorizzazioni pubbliche richieste per i beni importati dagli acquirenti con sede nei paesi Y e Z, sia pure grazie all'attività svolta da B.

ARTICOLO 6.1.15

(Procedura di richiesta dell'autorizzazione)

(1) La parte che deve adottare le misure necessarie per ottenere l'autorizzazione deve farlo senza ingiustificato ritardo e deve sopportare le relative spese.

(2) Ogni qualvolta sia necessario, la stessa parte deve dare, senza ingiustificato ritardo, notizia all'altra parte della concessione o del rifiuto dell'autorizzazione richiesta.

COMMENTO

1. Termine per la presentazione della richiesta

La parte sulla quale incombe l'obbligo di ottenere un'autorizzazione pubblica deve attivarsi immediatamente dopo la conclusione del contratto ed esercitare tale azione per tutto il tempo necessario alla luce delle circostanze del caso.

2. Spese

In base all'articolo 6.1.11, ciascuna parte deve sopportare le spese originate dall'adempimento delle rispettive obbligazioni. Per maggiore chiarezza tale regola è stata riaffermata nel 1° comma del presente articolo.

3. Obbligo di informazione tempestiva della concessione o del rifiuto dell'autorizzazione

I contraenti hanno bisogno di sapere quanto prima se è possibile ottenere l'autorizzazione. Conseguentemente, il 2° comma del presente articolo stabilisce che la parte alla quale è richiesto di adottare le misure necessarie deve informare la controparte relativamente all'esito della domanda. Quest'obbligo di informazione si estende anche ad altri

fatti rilevanti, come ad esempio, oltre ai tempi e all'esito della domanda, alla possibilità di presentare appello in caso di rifiuto e alla stessa necessità di provvedere ad appellarsi.

4. Obbligo di informazione “ogniqualevolta sia necessario”

La “necessità” di comunicare la notizia della concessione ovvero del rifiuto si riferisce non solo alla necessità in sé considerata di dare la notizia ma anche al modo in cui si deve provvedere a farlo. La necessità di comunicare la notizia ovviamente sussiste laddove tale comunicazione sia imposta dalla legge, ma la si può anche dedurre dal mero fatto che nel contratto si faccia riferimento alla necessità di ottenere un'autorizzazione.

La “necessità” dell'obbligo di informare si riferisce inoltre alla rilevanza dell'informazione che deve essere comunicata. Ne deriva che la parte richiedente non è tenuta ad informare l'altra parte dell'esito della domanda nei casi in cui quest'ultima ottenga l'informazione direttamente dall'autorità emanante, ovvero nei casi in cui le domande di autorizzazione vengano regolarmente accolte. Il fatto che, contrariamente alla prassi normale, in un determinato caso l'autorizzazione venga rifiutata rende l'obbligo di informare ancora più stringente.

Il presente articolo non stabilisce particolari requisiti in merito alle formalità da adottare nel provvedere alla comunicazione. Si veda l'articolo 1.10.

5. Conseguenze della mancata informazione

La mancata ottemperanza all'obbligo di fornire informazioni in merito alla concessione o al rifiuto dell'autorizzazione integra un'ipotesi di inadempimento. Ne deriva l'applicazione delle conseguenze generali stabilite nel Capitolo 7 in tema di inadempimento. Il dovere di comunicare la notizia della concessione dell'autorizzazione pubblica si concreta in un'obbligazione contrattuale che nasce nel momento stesso in cui il contratto si perfeziona. Il dovere di comunicare la notizia del rifiuto dell'autorizzazione rientra invece nell'obbligo di adottare “le misure necessarie” per ottenere l'autorizzazione previsto dall'articolo 6.1.14 (si veda il Commento 4).

Esempi

1. A, la cui sede d'affari si trova nel paese X, e B, un costruttore, concludono un contratto per la costruzione di un impianto nel paese X. Le parti stabiliscono che da un lato B non è

tenuto ad iniziare la costruzione e dall'altro A non è tenuto a provvedere ai pagamenti anticipati, finché non venga concessa una certa autorizzazione da parte delle autorità del paese X.

A inoltra la domanda ed ottiene l'autorizzazione ma omette di informare B della concessione dell'autorizzazione. Due mesi più tardi, attraverso indagini condotte presso le autorità del paese X, B apprende che l'autorizzazione è stata concessa ed inizia quindi i lavori di costruzione dell'impianto.

Sebbene le parti avessero stabilito che le loro reciproche prestazioni erano dovute al momento della concessione dell'autorizzazione, la circostanza che A abbia ommesso di comunicare a B la notizia della concessione dell'autorizzazione, impedisce ad A di avvalersi del fatto che B non ha cominciato ad adempiere tempestivamente, ossia a partire dalla data della concessione (si veda l'articolo 7.1.2). Ne deriva che per B il periodo contrattuale comincia a decorrere dal momento in cui apprende la notizia della concessione dell'autorizzazione.

Inoltre, B può anche chiedere il risarcimento dei danni se riesce a provare che, ad esempio, il danno derivante dalla mancata possibilità di sfruttare la propria capacità produttiva, le spese supplementari derivanti dal fatto di dover conservare in magazzino i materiali durante quei due mesi, etc. (si veda l'articolo 7.4.1 e ss.). A, che fin dall'inizio era a conoscenza della concessione dell'autorizzazione, deve invece rispettare la data iniziale fissata per l'esecuzione della sua prestazione, risultante dal contratto. Qualora A ometta di provvedere ad un pagamento anticipato dovuto quattro settimane dopo la concessione dell'autorizzazione, dovrà pagare gli interessi proprio a partire da questa data.

2. La fattispecie è la stessa dell'Esempio precedente con la differenza che l'autorità competente comunica la notizia della concessione dell'autorizzazione contemporaneamente ad A e a B. In tal caso, B non può avvalersi della mancata comunicazione da parte di A al fine di posporre l'esecuzione della propria prestazione, né tanto meno è legittimato al risarcimento dei danni per la mancata comunicazione ad opera di A.

ARTICOLO 6.1.16

(Autorizzazione né concessa né rifiutata)

(1) Se, nonostante l'adozione ad opera della parte responsabile di tutte le misure necessarie, l'autorizzazione non è stata né concessa né rifiutata entro il termine concordato o, se nessun termine è stato concordato, entro un termine ragionevole dalla conclusione del contratto, ciascuna delle parti può risolvere il contratto.

(2) Quando l'autorizzazione riguarda soltanto alcune clausole del contratto, il primo comma non si applica se, avuto riguardo a tutte le circostanze del caso, è ragionevole conservare il contratto anche in mancanza dell'autorizzazione.

COMMENTO

Mentre gli articoli 6.1.14 e 6.1.15 riguardano gli obblighi delle parti contraenti, gli articoli 6.1.16 e 6.1.17 si occupano delle conseguenze giuridiche, rispettivamente, nei casi in cui non sia intervenuta alcuna decisione in merito alla domanda entro un certo periodo di tempo ovvero nei casi in cui l'autorizzazione pubblica sia stata rifiutata.

1. Mancata decisione in merito all'autorizzazione

Il 1° comma del presente articolo si occupa delle situazioni in cui, per così dire, “nulla accade”, ossia delle situazioni in cui l'autorizzazione non sia stata concessa e neppure negata entro il termine concordato o, nel caso in cui non sia stato stabilito un termine, entro un ragionevole termine dalla conclusione del contratto. Le ragioni per la mancanza di una decisione possono essere varie, ad esempio la lentezza nell'esame della domanda, la pendenza di un ricorso, etc. Comunque, non vi è più alcuna ragione per costringere le parti ad attendere e ciascuna è legittimata a risolvere il contratto.

2. Risoluzione del contratto

A seconda del ruolo giuridico che assume l'autorizzazione nella creazione delle obbligazioni contrattuali, possono risultare adeguati anche rimedi diversi dalla risoluzione del contratto. In particolare,

questo è il caso quando la concessione dell'autorizzazione pubblica costituisce una condizione per la validità del contratto. In tal caso infatti, venendo a mancare l'autorizzazione, ciascuna parte potrà semplicemente ignorare il contratto. La ragione per la quale il presente articolo prevede anche con riguardo a queste ipotesi la risoluzione del contratto va ravvisata nel fatto che le parti, mentre sono in attesa di conseguire l'autorizzazione, sono vincolate da un certo numero di obbligazioni che, se non fosse prevista la risoluzione del contratto, continuerebbero ad esistere, vincolando le parti a tempo indefinito.

La legittimazione della parte responsabile per il conseguimento dell'autorizzazione a risolvere il contratto in base alla disposizione in esame è subordinata alla circostanza che tale parte abbia adottato "le misure necessarie" a tal fine.

E s e m p i o

1. A, che ha sede nel paese X, vende a B dei fucili destinati ad essere rivenduti dallo stesso B durante la stagione della caccia che si aprirà entro quattro mesi. La validità della vendita è soggetta ad un'autorizzazione che deve essere concessa dalle autorità del paese X. Per il conseguimento dell'autorizzazione non viene concordato alcun termine. Nonostante il fatto che A adotti tutte le necessarie misure per ottenere l'autorizzazione, dopo tre mesi non è stata adottata ancora nessuna decisione in merito alla domanda presentata da A. In tal caso, ciascuna parte può risolvere il contratto.

La risoluzione prevista dal presente articolo non ha conseguenze sul regime delle spese fino a quel momento sostenute dalle parti allo scopo di ottenere l'autorizzazione. Le spese saranno sopportate dalla parte che ha assunto il rischio di non ottenere l'autorizzazione.

3. Autorizzazione riguardante clausole specifiche

Laddove l'autorizzazione riguardi solo alcune clausole del contratto, il 2° comma del presente articolo esclude il diritto di risoluzione qualora, nonostante il rifiuto dell'autorizzazione, in base all'articolo 6.1.17(1) sarebbe comunque ragionevole conservare il contratto.

E s e m p i o

2. A, che ha sede nel paese X, conclude con B un contratto, contenente una clausola penale per l'ipotesi di ritardo, la cui validità è soggetta ad un'autorizzazione pubblica che deve essere

concessa dalle autorità del paese X. Nonostante il fatto che A adotti tutte le misure necessarie per ottenere l'autorizzazione, il tempo trascorre senza che venga presa alcuna decisione. Date le circostanze del caso, sarebbe ragionevole far salvo il contratto. In tal caso, anche qualora l'autorizzazione venga rifiutata, nessuna delle parti potrà risolvere il contratto.

ARTICOLO 6.1.17

(Rifiuto dell'autorizzazione)

(1) Il rifiuto di un'autorizzazione che incide sulla validità del contratto rende il contratto nullo. Quando il rifiuto incide solo sulla validità di alcune clausole, sono nulle soltanto tali clausole sempreché, avuto riguardo a tutte le circostanze del caso, è ragionevole conservare la parte restante del contratto.

(2) Quando il rifiuto dell'autorizzazione rende, in tutto o in parte, impossibile l'esecuzione del contratto, si applicano le regole relative all'inadempimento.

COMMENTO

1. Autorizzazione

Il presente articolo prevede l'ipotesi in cui la domanda per la concessione di un'autorizzazione venga espressamente respinta. La natura dell'obbligazione imposta sulla parte responsabile per la presentazione della domanda di autorizzazione è tale che, in base a questa disposizione, per rifiuto deve intendersi un rigetto che non sia soggetto ad un ricorso in appello che abbia una ragionevole prospettiva di successo. Si veda il Commento 4 all'articolo 6.1.14. Inoltre, ogniqualevolta una decisione finale sull'autorizzazione verrebbe comunque adottata solo in un momento successivo a quello in cui l'esecuzione del contratto potrebbe avere ancora una sua utilità, non è necessario che i mezzi di ricorso contro il rifiuto vengano esperiti.

2. Conseguenze giuridiche del rifiuto dell'autorizzazione

Le conseguenze di un rifiuto di concedere l'autorizzazione variano a seconda del fatto che l'autorizzazione incida sulla validità del contratto o sulla sua esecuzione.

a. Rifiuto di autorizzazione riguardante la validità del contratto

Laddove l'autorizzazione incida sulla validità dell'intero contratto, un rifiuto rende l'intero contratto nullo, ossia si ritiene che il contratto non sia mai venuto ad esistenza.

E s e m p i o

1. A, la cui sede si trova nel paese X, conclude un contratto con B, la validità del quale è soggetta ad un'autorizzazione pubblica che deve essere concessa dalle autorità del paese X. Nonostante il fatto che A adotti tutte le misure necessarie per ottenere l'autorizzazione, la domanda di A viene respinta. Il contratto si considera come se non fosse mai venuto ad esistenza.

Laddove, d'altra parte, un rifiuto pregiudichi solo la validità di alcune clausole del contratto, soltanto tali clausole sono nulle, mentre la rimanente parte del contratto può essere conservata purché un tale risultato appaia ragionevole alla luce delle circostanze del caso.

E s e m p i o

2. A, con sede nel paese X, conclude con B un contratto, contenente una clausola penale per l'ipotesi di ritardo, la cui validità è soggetta ad un'autorizzazione pubblica che deve essere concessa dalle autorità del paese X. Nonostante il fatto che A adotti tutte le misure necessarie per ottenere l'autorizzazione, la domanda di A viene respinta. Se appare ragionevole alla luce delle circostanze del caso, il contratto sarà conservato senza la clausola penale.

b. Rifiuto che rende impossibile l'esecuzione del contratto

Se il rifiuto dell'autorizzazione rende impossibile in tutto o in parte l'esecuzione del contratto, il 2° comma del presente articolo rimanda alle regole sull'inadempimento contenute nel Capitolo 7.

E s e m p i o

3. In base al contratto stipulato con B, A presta a B 100.000 dollari USA. Il trasferimento della somma dal paese X, ove ha sede A, al conto bancario di B nel paese Y è soggetto all'autorizzazione della Banca centrale del paese X. Sebbene A adotti tutte le misure

necessarie per ottenere l'autorizzazione, la domanda di A viene rifiutata. Il rifiuto dell'autorizzazione impedisce ad A di provvedere al pagamento a favore di B. Le conseguenze dell'inadempimento di A sono determinate in base alle disposizioni contenute nel Capitolo 7.

Il rifiuto dell'autorizzazione può rendere impossibile l'adempimento di una parte limitatamente all'ambito dello Stato che impone il requisito dell'autorizzazione, mentre può essere comunque possibile per tale parte eseguire la stessa obbligazione altrove. In simili casi il generale principio della buona fede (si veda l'articolo 1.7) impedirà a questa parte di avvalersi del rifiuto dell'autorizzazione come pretesto per non provvedere all'esecuzione.

Esempio

4. La fattispecie è la stessa dell'Esempio precedente con la differenza che A è titolare nel paese Z, che non richiede una simile autorizzazione, di fondi sufficienti per provvedere al pagamento a favore di B. A non può avvalersi del rifiuto di concedere l'autorizzazione proveniente dalle autorità del paese X come pretesto per non pagare B.

SEZIONE 2: HARDSHIP

ARTICOLO 6.2.1

(Obbligatorietà del contratto)

Se l'adempimento del contratto diviene più oneroso per una delle parti, tale parte rimane ugualmente obbligata ad adempiere le sue obbligazioni, salvo quanto previsto dalle seguenti disposizioni sull'hardship.

COMMENTO

1. Regola generale della obbligatorietà del contratto

Lo scopo del presente articolo è di chiarire che, come conseguenza del generale principio dell'obbligatorietà del contratto (si veda l'articolo 1.3), l'adempimento, fintanto che sia possibile, deve essere reso indipendentemente dall'onere che ciò possa comportare per la parte adempiente. In altri termini, anche laddove una parte subisca gravi perdite piuttosto che guadagnare i preventivati profitti ovvero anche qualora la prestazione abbia perso di significato per questa parte, ciò nondimeno le clausole del contratto devono essere rispettate.

E s e m p i o

Nel gennaio 1990 A, uno spedizioniere, conclude con B, un corriere, un contratto di trasporto marittimo della durata di due anni. In base al contratto B è tenuto a trasportare, mensilmente per tutto il periodo di due anni, alcuni beni da Amburgo a New York ad un prezzo prestabilito. Lamentando un sostanziale aumento nel prezzo del combustibile in conseguenza della crisi del Golfo del 1990, B richiede un cinque per cento di aumento sul nolo spettantegli per l'agosto del 1990. B non ha diritto di richiedere un aumento di questo tipo in quanto è lo stesso B che sopporta il rischio che la sua prestazione divenga più onerosa.

2. Mutamento delle circostanze rilevante solo in casi eccezionali

Tuttavia il principio dell'obbligatorietà del contratto non è assoluto. Laddove sopraggiungano circostanze tali da indurre una sostanziale alterazione nell'equilibrio del contratto, esse determinano una

situazione eccezionale che nell'ambito di questi Principi viene indicata come "*hardship*" ed affrontata nelle disposizioni seguenti di questa Sezione.

Il fenomeno dell'*hardship* è stato riconosciuto da diversi sistemi giuridici sotto guisa di altri concetti come *frustration of purpose*, *Wegfall der Geschäftsgrundlage*, *imprévision*, eccessiva onerosità sopravvenuta, etc. Il termine "*hardship*" è stato scelto in quanto è ampiamente conosciuto nella prassi del commercio internazionale come confermato dall'inserimento in molti contratti internazionali delle c.d. clausole "*hardship*".

ARTICOLO 6.2.2

(Definizione di *hardship*)

Ricorre l'ipotesi di *hardship* quando si verificano eventi che alterano sostanzialmente l'equilibrio del contratto, o per l'accrescimento dei costi della prestazione di una delle parti, o per la diminuzione del valore della controprestazione, e

(a) gli eventi si verificano, o divengono noti alla parte svantaggiata, successivamente alla conclusione del contratto;

(b) gli eventi non potevano essere ragionevolmente presi in considerazione dalla parte svantaggiata al momento della conclusione del contratto;

(c) gli eventi sono estranei alla sfera di controllo della parte svantaggiata; e

(d) il rischio di tali eventi non era stato assunto dalla parte svantaggiata.

COMMENTO

1. Definizione di *hardship*

Il presente articolo definisce l'*hardship* come una situazione in cui si verificano eventi che alterano sostanzialmente l'equilibrio del contratto, purché quegli eventi integrino i requisiti posti nei subparagrafi da (a) a (d).

2. Sostanziale alterazione dell'equilibrio del contratto

Giacché il principio generale vuole che un mutamento nelle circostanze non incida sull'obbligazione da adempiere (si veda l'articolo 6.2.1), ne deriva che l'*hardship* non può essere invocata a meno che l'alterazione dell'equilibrio contrattuale non sia sostanziale. Naturalmente, in concreto la natura "sostanziale" o meno di una certa alterazione dipenderà dalle circostanze del caso.

E s e m p i o

1. Nel settembre del 1989 A, un commerciante operante nel settore dell'elettronica con sede nella ex Repubblica democratica tedesca, ha acquistato una certa quantità di merce da B, situato nel paese X, anch'esso un ex paese socialista. B deve consegnare la merce entro il dicembre 1990. Nel novembre 1990, A informa B che per lui la merce non ha più alcuna utilità, sostenendo che in seguito all'unificazione della Repubblica democratica tedesca con la Repubblica federale non vi è più mercato per quel tipo di merce importata dal paese X. A meno che dalle circostanze non risulti diversamente, A è legittimato ad invocare l'*hardship*.

a. *Aumento del costo della prestazione*

Nella pratica una sostanziale alterazione dell'equilibrio del contratto può manifestarsi in due modi diversi ma pur sempre connessi. La prima ipotesi è caratterizzata da un sostanziale aumento nel costo che una parte deve sopportare per adempiere le proprie obbligazioni. Normalmente, si tratterà della parte che deve eseguire l'obbligazione non pecuniaria. Il sostanziale aumento nel costo può, ad esempio, essere dovuto ad un radicale aumento nel prezzo delle materie prime necessarie per la produzione di beni o per la fornitura di servizi, ovvero può essere dovuto all'introduzione di nuove norme in materia di sicurezza che richiedano procedure produttive di gran lunga più costose.

b. *Diminuzione del valore della controprestazione*

La seconda ipotesi di *hardship* è caratterizzata da una sostanziale diminuzione nel valore della prestazione ricevuta da una parte, inclusi i casi in cui la prestazione non ha più alcun valore per la parte che la riceve. Si può trattare sia di un'obbligazione pecuniaria sia di un'obbligazione non pecuniaria. La sostanziale diminuzione ovvero la totale perdita di valore di una prestazione può essere dovuta sia a drastici mutamenti sopravvenuti nelle condizioni di mercato (si pensi

ad esempio all'effetto di un radicale aumento dell'inflazione su un prezzo contrattualmente stabilito) sia alla sopravvenuta impossibilità di realizzazione dello scopo per il quale la prestazione era stata richiesta (si pensi ad esempio all'effetto del divieto di edificare su un appezzamento di terreno acquistato al fine di costruirvi o all'effetto di un embargo sull'esportazione di beni acquistati proprio in vista di una loro successiva esportazione).

Naturalmente la diminuzione del valore della prestazione deve essere obiettivamente misurabile: un mero mutamento nell'opinione personale della parte ricevente in ordine al valore della prestazione non ha alcun rilievo. Quanto alla sopravvenuta impossibilità di realizzazione dello scopo della prestazione, questa circostanza può essere presa in considerazione solo laddove lo scopo in questione fosse conosciuto, o quanto meno avrebbe dovuto essere conosciuto, da entrambe le parti.

3. Ulteriori requisiti di *hardship*

- a. *Gli eventi si verificano o vengono a conoscenza successivamente alla conclusione del contratto*

In base alla lettera (a) del presente articolo, gli eventi che causano l'*hardship* devono verificarsi o venire a conoscenza della parte svantaggiata successivamente alla conclusione del contratto. Infatti, se la parte svantaggiata avesse conosciuto tali eventi al momento della conclusione del contratto, sarebbe stata in grado di tenerli in considerazione in quel dato momento e, conseguentemente, non potrebbe contare sull'*hardship*.

- b. *Gli eventi non potevano essere ragionevolmente presi in considerazione dalla parte svantaggiata*

Anche se il mutamento delle circostanze si verifica successivamente alla conclusione del contratto, la lettera (b) di questo articolo chiarisce che tali circostanze non possono determinare *hardship* se, al momento della conclusione del contratto, potevano ragionevolmente essere prese in considerazione dalla parte svantaggiata.

Esempio

2. A si impegna a fornire a B petrolio grezzo proveniente dal paese X ad un prezzo fissato per i successivi cinque anni, e ciò nonostante le acute tensioni politiche che agitano la regione. Due anni dopo la conclusione del contratto, scoppia una guerra tra

Art. 6.2.2

Principi UNIDROIT

fazioni contendenti nei paesi vicini. La guerra si risolve in una crisi energetica mondiale ed il prezzo del petrolio aumenta drasticamente. A non è legittimato ad invocare l'*hardship* giacché un tale aumento nel prezzo del petrolio grezzo non era imprevedibile.

Alcune volte il mutamento delle circostanze avviene in modo graduale, ma il risultato finale di questi mutamenti gradualmente può comunque costituire un'ipotesi di *hardship*. Se il mutamento è iniziato prima che il contratto venisse concluso, non ricorrerà alcun'ipotesi di *hardship*, a meno che il processo di mutamento non subisca una radicale accelerazione nel corso della vigenza del contratto.

Esempio

3. In un contratto di vendita tra A e B il prezzo viene espresso nella moneta del paese X, una moneta il cui valore lentamente si stava già deprezzando nei confronti delle altre monete maggiori prima della conclusione del contratto. Un mese dopo, una crisi politica nel paese X porta ad una drastica svalutazione dell'ordine del 80% della sua moneta. A meno che non risulti altrimenti dalle circostanze del caso, questo evento integra un'ipotesi di *hardship*, giacché questa drastica accelerazione nella svalutazione della moneta del paese X non era prevedibile.

c. *Gli eventi sono al di fuori del controllo della parte svantaggiata*

In base alla lettera (c) del presente articolo può configurarsi un'ipotesi di *hardship* solo se gli eventi che determinano tale situazione sono al di fuori del controllo della parte svantaggiata.

d. *Il rischio non deve essere stato assunto dalla parte svantaggiata*

In base alla lettera (d) non ricorre alcun'ipotesi di *hardship* qualora la parte svantaggiata abbia assunto il rischio rappresentato dal mutamento delle circostanze. La parola "assunzione" chiarisce che non è necessario che i rischi siano stati assunti espressamente, ma che ciò può derivare dalla reale natura del contratto. Si presume infatti che una parte che conclude un contratto aleatorio accetti un certo grado di rischio, anche se al momento della conclusione del contratto non può essere pienamente consapevole del rischio assunto.

Esempio

4. A, una società assicurativa specializzata nella copertura dei rischi marittimi, richiede un premio supplementare ai suoi clienti che hanno contratti che includono il rischio di guerra e di

insurrezione civile, in modo da poter fronteggiare il rischio sostanzialmente maggiore al quale è esposta in considerazione delle guerre ed insurrezioni civili scoppiate contemporaneamente in tre paesi della stessa regione. A non ha il diritto di procedere ad una tale modificazione del contratto, poiché con la clausola relativa al rischio di guerra e di insurrezione civile le compagnie assicurative assumono quei rischi anche in caso di contemporaneo coinvolgimento di tre paesi diversi.

4. *Hardship* rilevante solo con riguardo a prestazioni non ancora eseguite

Per sua natura, l'*hardship* può assumere rilevanza solo con riferimento alle prestazioni non ancora eseguite: una volta che una parte abbia eseguito, non ha più diritto di invocare un sostanziale aumento nei costi dell'esecuzione della sua prestazione ovvero una sostanziale diminuzione del valore della prestazione ricevuta come conseguenza di un mutamento nelle circostanze che si verifichi successivamente a tale esecuzione.

Se l'alterazione sostanziale nell'equilibrio del contratto si verifica nel momento in cui la prestazione è stata solo parzialmente eseguita, l'*hardship* può riguardare solo le parti della prestazione ancora da eseguire.

E s e m p i o

5. A conclude un contratto con B, un'impresa di smaltimento di rifiuti situata nel paese X. Il contratto prevede un termine di quattro anni e fissa un prezzo per tonnellata di rifiuti. Due anni dopo la conclusione del contratto, nel paese X si registra l'avanzata di un movimento ambientalista e, conseguentemente, il governo del paese X stabilisce dei prezzi per la raccolta dei rifiuti che sono dieci volte superiori ai prezzi precedenti. B può invocare l'*hardship* a ragione limitatamente ai restanti due anni di vigenza del contratto.

5. *Hardship* normalmente rilevante per i contratti di durata

Sebbene il presente articolo non escluda espressamente la possibilità che l'*hardship* venga invocata con riguardo ad altri tipi di contratto, l'*hardship* normalmente interesserà i contratti di durata, ossia quelli in cui la prestazione di almeno una parte si estenda oltre un certo periodo di tempo.

6. *Hardship* e forza maggiore

Date le rispettive definizioni di *hardship* e forza maggiore (si veda l'articolo 7.1.7), alla luce di questi Principi possono verificarsi situazioni di fatto tali da potere essere considerate al tempo stesso sia come casi di *hardship* sia come casi di forza maggiore. In tal caso, sta alla parte interessata da questi eventi decidere a quale rimedio ricorrere. Può invocare la forza maggiore, se vuole vedere il proprio inadempimento giustificato. Se invece invoca l'*hardship*, lo fa principalmente perché vuole rinegoziare le clausole del contratto in modo che il contratto, sia pure con clausole modificate, possa sopravvivere.

7. *Hardship* e pratica contrattuale

La definizione di *hardship* contenuta nel presente articolo ha necessariamente carattere generale. I contratti del commercio internazionale spesso contengono previsioni che al riguardo sono di gran lunga più precise ed elaborate. Le parti possono quindi ritenere opportuno adattare il contenuto della disposizione in esame in modo tale da prendere in considerazione anche gli aspetti particolari della specifica transazione.

ARTICOLO 6.2.3

(*Effetti dell'hardship*)

(1) In caso di *hardship* la parte svantaggiata ha diritto di chiedere la rinegoziazione del contratto. La richiesta deve essere fatta senza ingiustificato ritardo e deve indicare i motivi sui quali è basata.

(2) La richiesta di rinegoziazione non dà, di per sé, alla parte svantaggiata il diritto di sospendere l'esecuzione.

(3) In caso di mancato accordo tra le parti entro un termine ragionevole, ciascuna delle parti può rivolgersi al giudice.

(4) Il giudice, se accerta il ricorrere di un'ipotesi di *hardship*, può, ove il caso,

(a) risolvere il contratto, in tempi e modi di volta in volta da stabilire, oppure

(b) modificare il contratto al fine di ripristinarne l'originario equilibrio.

COMMENTO

1. Diritto della parte svantaggiata di chiedere la rinegoziazione del contratto

Poiché l'*hardship* consiste in una sostanziale alterazione dell'equilibrio del contratto, il 1° comma del presente articolo riconosce in primo luogo alla parte svantaggiata il diritto di richiedere alla controparte di intraprendere la rinegoziazione delle clausole originali del contratto al fine di adattare alle circostanze sopravvenute.

E s e m p i o

1. A, una società edile con sede nel paese X, conclude un contratto con determinazione forfetaria a priori del prezzo (c.d. "*lump-sum contract*") con B, un ente pubblico, per la costruzione di un impianto industriale nel paese Y. Gran parte dei sofisticati macchinari sono importati dall'estero. In seguito ad un'inaspettata svalutazione della moneta del paese Y, che è la moneta di pagamento, il costo dei macchinari subisce un aumento considerevole. A ha diritto di richiedere a B di rinegoziare il prezzo originale del contratto in modo da adattarlo alle mutate circostanze.

Una richiesta di rinegoziazione non è ammissibile qualora lo stesso contratto includa una clausola che preveda l'automatico adattamento del contratto (si pensi ad esempio ad una clausola che preveda l'automatica indicizzazione del prezzo al verificarsi di certi eventi).

E s e m p i o

2. La fattispecie è la stessa dell'Esempio precedente con la differenza che il contratto contiene una clausola di indicizzazione del prezzo alla variazione del costo dei materiali e del lavoro. A non ha il diritto di richiedere una rinegoziazione del prezzo.

Tuttavia, anche in un caso di questo tipo la rinegoziazione originata dal verificarsi di un'ipotesi di *hardship* non sarebbe preclusa qualora la clausola di adattamento contenuta nel contratto non contempli gli eventi che determinano l'*hardship*.

E s e m p i o

3. La fattispecie è la stessa dell'Esempio precedente con la differenza che l'aumento sostanziale nei costi di A è dovuto alla adozione di una nuova normativa in materia di sicurezza nel paese Y. A ha diritto di richiedere a B di rinegoziare il prezzo originale del contratto in modo da adattarlo alle mutate circostanze.

2. Richiesta di rinegoziazione da effettuarsi senza ingiustificato ritardo

La richiesta di rinegoziazione deve essere presentata il più presto possibile rispetto al momento in cui si asserisce che si sia verificata l'ipotesi di *hardship* (1° comma). L'individuazione di un preciso termine di tempo entro il quale richiedere la rinegoziazione del contratto dipenderà dalle circostanze del caso concreto: ad esempio, tale termine potrà essere più lungo laddove il mutamento delle circostanze avvenga gradualmente (si veda il Commento 3(b) all'articolo 6.2.2).

La parte svantaggiata non perde il diritto di richiedere la rinegoziazione del contratto solo per aver omesso di attivarsi senza ingiustificato ritardo. Tuttavia, il ritardo nell'avanzare la richiesta può incidere sulla decisione in merito all'effettiva esistenza dell'*hardship* e, in caso di sua sussistenza, sulle sue conseguenze per il contratto.

3. Obbligo di motivare la richiesta di rinegoziazione

Il 1° comma del presente articolo impone inoltre alla parte svantaggiata l'obbligo di indicare i motivi sui quali si fonda la richiesta di rinegoziazione, in modo tale da consentire all'altra parte di valutare meglio se la richiesta di rinegoziazione è giustificata o meno. Una richiesta incompleta equivale ad una richiesta non avanzata per tempo, a meno che i motivi della presunta ipotesi di *hardship* siano così ovvi da non aver bisogno di essere spiegati nella richiesta.

La mancata indicazione dei motivi sui quali si fonda la richiesta di rinegoziazione può avere effetti simili a quelli che risultano dall'ingiustificato ritardo nel presentare la richiesta (si veda il Commento 2 a questo articolo).

4. Richiesta di rinegoziazione e sospensione dell'esecuzione

Il 2° comma del presente articolo stabilisce che la richiesta di rinegoziazione di per sé non dà alla parte svantaggiata il diritto di sospendere l'esecuzione. La ragione di questa previsione sta nel carattere eccezionale dell'*hardship* e nel rischio di possibili abusi nel ricorso a tale rimedio. La sospensione dell'esecuzione può quindi essere giustificata solo laddove ricorrano circostanze straordinarie.

E s e m p i o

4. A conclude un contratto con B per la costruzione di un impianto industriale. L'impianto deve essere costruito nel paese X, che, successivamente alla conclusione del contratto, adotta nuove

norme in materia di sicurezza. Le nuove norme richiedono apparati supplementari e quindi alterano sostanzialmente l'equilibrio del contratto rendendo la prestazione di A sostanzialmente più onerosa. A ha diritto di richiedere la rinegoziazione del contratto e, in considerazione del tempo necessario per uniformarsi alle nuove norme in materia di sicurezza, può anche sospendere l'esecuzione, potendo inoltre sospendere la consegna degli apparati supplementari, finché il corrispondente prezzo di adattamento non sia stato concordato.

5. Rinegoziazione in buona fede

Sebbene il presente articolo non stabilisca nulla al riguardo, sia la richiesta di rinegoziazione avanzata dalla parte svantaggiata sia la condotta di entrambe le parti nel corso della rinegoziazione del contratto sono soggette al generale principio della buona fede (articolo 1.7) e al dovere di cooperazione (articolo 5.1.3). Ne deriva che la parte svantaggiata deve onestamente ritenere che nella specie ricorra effettivamente un caso di *hardship* e non richiedere una rinegoziazione del contratto a fini puramente tattici. Analogamente, una volta che la richiesta sia stata avanzata, entrambe le parti devono condurre la rinegoziazione in modo costruttivo, in particolare astenendosi da ogni forma di ostruzionismo e provvedendo a fornire tutte le informazioni necessarie.

6. Ricorso al giudice in caso di mancato raggiungimento di un accordo

Se entro un ragionevole periodo di tempo le parti non riescono a raggiungere un accordo sulle modifiche da apportare al contratto al fine di adattarlo alle mutate circostanze, il 3° comma del presente articolo autorizza entrambe le parti a ricorrere al giudice. Una situazione di questo tipo può sorgere sia perché la parte non svantaggiata ha totalmente ignorato la richiesta di rinegoziazione avanzata dalla controparte, sia perché la rinegoziazione, sebbene condotta da entrambe le parti in buona fede, non è pervenuta ad un risultato positivo.

Il tempo che una parte deve attendere prima di ricorrere ad un giudice dipenderà dalla complessità delle questioni da risolvere e dalle particolari circostanze del caso.

7. Provvedimenti del giudice in caso di *hardship*

In base al 4° comma del presente articolo un giudice che ritenga che nel caso sottoposto al suo giudizio ricorra un'ipotesi di *hardship* può decidere in vario modo.

In primo luogo, il giudice ha la possibilità di risolvere il contratto. Tuttavia, giacché in tal caso la risoluzione non dipende dall'inadempimento di una delle parti, i suoi effetti sulle prestazioni già rese potrebbero essere diversi da quelli previsti dalle regole che disciplinano la risoluzione in generale (articoli 7.3.1 e ss.). Conseguentemente, il 4° comma stabilisce che la risoluzione dovrà avvenire "in tempi e modi da stabilire" ad opera del giudice.

In secondo luogo, il giudice ha la possibilità di adattare il contratto in modo da ristabilirne l'equilibrio (4° comma, lett. b). Così facendo, il giudice tenterà di ridistribuire correttamente le perdite tra le parti. A seconda del tipo di *hardship*, ciò potrà o meno determinare un adattamento del prezzo. Tuttavia, in caso affermativo, l'adattamento non rifletterà necessariamente e totalmente la perdita determinata dal mutamento delle circostanze, in quanto il giudice, ad esempio, vorrà considerare i limiti del rischio assunto da una delle parti e fino a che punto la parte che ha diritto a ricevere una prestazione può ancora trarre beneficio da quella prestazione.

Il 4° comma di questo articolo stabilisce espressamente che il giudice può risolvere o modificare il contratto solo quando ciò appaia ragionevole. Le circostanze possono perfino essere tali che né la risoluzione né la modifica risultino adeguate e conseguentemente l'unica soluzione ragionevole per il giudice sarà o di invitare le parti a riprendere la rinegoziazione al fine di raggiungere un accordo sulla modifica del contratto, o di confermare le clausole del contratto così come sono state previste.

E s e m p i o

5. A, un esportatore, si impegna a rifornire di birra B, un importatore del paese X, per la durata di tre anni. Due anni dopo la conclusione del contratto nel paese X viene introdotta una nuova normativa che proibisce la vendita e la consumazione di bevande alcoliche. B immediatamente invoca l'*hardship* e richiede ad A di rinegoziare il contratto. A riconosce che si è verificata un'ipotesi di *hardship*, ma rifiuta di accettare le modifiche del contratto proposte da B. Dopo un mese di discussioni infruttuose B ricorre ad un giudice.

Hardship

Art. 6.2.3

Se B ha la possibilità di vendere la birra in un paese confinante, sebbene ad un prezzo sostanzialmente più basso, il giudice può decidere di mantenere il contratto ma di ridurre il prezzo concordato.

Se al contrario B non ha tale possibilità, il giudice può ritenere ragionevole risolvere il contratto, richiedendo comunque a B di pagare A per l'ultima consegna ancora in corso di esecuzione.

CAPITOLO 7

INADEMPIMENTO

SEZIONE 1: INADEMPIMENTO IN GENERALE

ARTICOLO 7.1.1

(Definizione di inadempimento)

Per inadempimento si intende il mancato adempimento di una parte di una qualsiasi delle sue obbligazioni derivanti dal contratto, incluso l'adempimento inesatto o il ritardo.

COMMENTO

Il presente articolo definisce il concetto di “inadempimento” nell’ambito dei Principi. Occorre riservare particolare attenzione a due caratteristiche di tale definizione.

La prima è che l’“inadempimento” viene definito in modo tale da ricomprendere tutte le forme di inesatto adempimento come pure il completo inadempimento dell’obbligazione. Pertanto, per un costruttore costituisce inadempimento la costruzione di un edificio che in parte è conforme al contratto ed in parte presenta difetti, oppure il tardivo completamento dell’edificio medesimo.

La seconda caratteristica è che, ai fini dei Principi, il concetto di “inadempimento” comprende sia l’inadempimento inexcusabile sia quello scusabile.

L’inadempimento può essere scusabile in ragione della condotta dell’altra parte del contratto (si vedano gli articoli 7.1.2 (interferenza della controparte) e 7.1.3 (eccezione di inadempimento) ed i relativi Commenti) o a causa di eventi esterni impreveduti (articolo 7.1.7 (forza maggiore) e Commento). Una parte non ha diritto di pretendere il risarcimento del danno o l’esecuzione in forma specifica per l’inadempimento scusabile della controparte, ma una parte che non

abbia ottenuto l'adempimento di regola avrà il diritto di risolvere il contratto, sia o meno scusabile l'inadempimento. Si vedano gli articoli 7.3.1 e ss. ed il relativo Commento.

Non è prevista una disposizione generale che tratti del concorso di diversi rimedi. L'assunto alla base dei Principi è che tutti i rimedi che non siano logicamente incompatibili possano cumularsi tra loro. Così, in termini generali, una parte che insista, con successo, nel chiedere l'adempimento non potrà avere diritto al risarcimento del danno, ma non vi è nessuna ragione per cui una parte non possa risolvere un contratto a causa dell'inadempimento inexcusabile e, al tempo stesso, chiedere il risarcimento del danno. Si vedano gli articoli 7.2.5 (ricorso a rimedi alternativi), 7.3.5 (effetti generali della risoluzione) e 7.4.1 (diritto al risarcimento del danno).

ARTICOLO 7.1.2

(Interferenza della controparte)

Una parte non può avvalersi dell'inadempimento della controparte nella misura in cui l'inadempimento stesso sia dovuto ad una propria azione od omissione o ad un evento del quale la stessa abbia assunto il rischio.

COMMENTO

1. Inadempimento causato da azione o omissione della parte che lamenta l'inadempimento

Si può dire che il presente articolo prevede due scusanti dell'inadempimento. Dal punto di vista concettuale, tuttavia, esso si spinge più oltre. Quando questo articolo trova applicazione, la condotta rilevante non diventa un inadempimento scusabile, ma piuttosto perde del tutto la stessa qualità di inadempimento. Ne consegue, ad esempio, che la controparte non potrà risolvere il contratto per inadempimento.

Sono contemplate due situazioni distinte. Nella prima, una parte è nell'impossibilità di adempiere, in tutto o in parte, poiché la controparte ha fatto qualcosa che rende impossibile l'adempimento, completamente o parzialmente.

Art. 7.1.2

Principi UNIDROIT

Esempio

1. A si accorda con B per effettuare dei lavori edilizi sul terreno di quest'ultimo a partire dal 1° febbraio. Se B chiude a chiave il cancello di accesso al terreno e non permette ad A di entrarvi, B non può lamentarsi del fatto che A non abbia provveduto a dare inizio ai lavori. Tale condotta di B potrà costituire un inadempimento inescusabile o a ragione dell'espressa clausola che attribuisce ad A il diritto di entrare sul terreno, o perché la condotta di B contravviene agli obblighi di buona fede e cooperazione. Le conseguenze sopra descritte, tuttavia, non dipendono dal fatto che l'inadempimento di B non sia scusato. Il risultato sarebbe lo stesso anche se l'inadempimento di B fosse scusabile, ad esempio perché l'accesso al terreno è sbarrato da lavoratori in sciopero.

I Principi contemplano la possibilità che l'intervento di una parte costituisca solo un ostacolo parziale all'adempimento della controparte, ed in casi del genere sarà necessario decidere in quale misura l'inadempimento sia stato causato dall'intervento della prima parte ed in quale misura, invece, esso sia dovuto ad altri fattori.

2. Inadempimento causato da un evento il cui rischio è sopportato dalla parte che lamenta l'inadempimento

Un'altra possibilità è che l'inadempimento possa derivare da un evento il cui rischio sia espressamente o implicitamente posto dal contratto a carico della parte che lamenta tale inadempimento.

Esempio

2. A, un costruttore, conclude un contratto di costruzione da eseguire sui terreni di B, che già possiede molti edifici su quei terreni, oggetto di una polizza di assicurazione a copertura di qualsiasi danno agli edifici. Se le parti convenissero che il rischio di danni accidentali debba ricadere su B in quanto parte assicurata, normalmente non vi sarebbe alcuna ragione di rifiutare questa ripartizione dei rischi operata dalle parti, poiché rischi del genere sono di solito coperti dall'assicurazione. Pertanto, anche se un incendio dovesse essere causato dalla negligenza di A, il rischio può essere attribuito a B, anche se, com'è chiaro, per ottenere un simile risultato sarebbe necessario un linguaggio più esplicito rispetto all'ipotesi in cui l'incendio che abbia distrutto l'edificio non sia dovuto alla colpa di alcuna delle parti.

ARTICOLO 7.1.3

(Eccezione di inadempimento)

(1) Se le parti devono adempiere contemporaneamente le loro obbligazioni, ciascuna di esse può sospendere l'adempimento della sua obbligazione finché la controparte non offra di adempiere la propria.

(2) Se le parti non devono adempiere contemporaneamente le loro obbligazioni, la parte che deve adempiere per ultima può rifiutarsi di adempiere la sua obbligazione finché la parte che deve adempiere per prima non abbia adempiuto la propria obbligazione.

COMMENTO

Il presente articolo deve essere letto insieme all'articolo 6.1.4 (ordine delle prestazioni). L'articolo in esame riguarda i rimedi e corrisponde in effetti al concetto di *civil law* dell'*exceptio non adimpleti contractus*.

E s e m p i o

A concorda di vendere a B mille tonnellate di grano bianco, cif Rotterdam, con pagamento da effettuarsi mediante apertura di credito documentario confermato, in euro, da parte di una banca tedesca. A non è obbligato a spedire la merce a meno che, e fintanto che, B non provveda all'apertura del credito conformemente alle proprie obbligazioni contrattuali.

Il testo non parla espressamente della questione che sorge quando una parte adempie parzialmente, ma non per intero. In un caso del genere la parte avente diritto all'adempimento può rifiutarsi di adempiere, solo se tale condotta in normali circostanze sia conforme a buona fede (articolo 1.7).

ARTICOLO 7.1.4

(Correzione ad opera della parte inadempiente)

(1) La parte inadempiente può, a proprie spese, prendere tutte le misure per correggere l'inadempimento, a condizione che

(a) senza ingiustificato ritardo dia avviso delle misure che intende prendere e dei tempi di attuazione delle medesime;

(b) le misure siano adeguate alle circostanze;

(c) il creditore non abbia alcun legittimo interesse a rifiutarle;

(d) le medesime vengano prese immediatamente.

(2) Il diritto alla correzione non viene precluso dall'avviso di risoluzione.

(3) Di fronte ad un valido avviso di correzione, l'esercizio dei diritti del creditore incompatibili con l'adempimento della parte inadempiente resta sospeso fino a quando il termine per la correzione sia decorso.

(4) Il creditore può sospendere l'adempimento delle proprie obbligazioni per il periodo di tempo necessario all'attuazione della correzione.

(5) Nonostante la correzione, il creditore conserva il diritto al risarcimento del danno per il ritardo come pure per i danni causati o non evitati dalla correzione.

COMMENTO

1. La regola generale

Il 1° comma del presente articolo dispone che in presenza di determinate condizioni la parte inadempiente può riparare all'inadempimento, correggendolo. Di fatto, rispettando tali condizioni la parte inadempiente può estendere il termine per l'adempimento per un breve periodo oltre le previsioni del contratto, a meno che l'accordo contrattuale o le circostanze del caso non richiedano il rispetto rigoroso del termine per l'adempimento. Questo articolo favorisce così la conservazione del contratto. Inoltre, esso riflette il

principio di ridurre al minimo lo spreco di forze economiche, quale risulta contenuto nell'articolo 7.4.8 (mitigazione del danno), nonché il principio generale della buona fede affermato nell'articolo 1.7. L'articolo corrisponde alle disposizioni sulla correzione contenute negli articoli 37 e 48 CISG ed in alcune leggi nazionali che regolano la materia dei contratti e della vendita. Anche molti dei sistemi giuridici che sono privi di disposizioni del genere normalmente prenderebbero in considerazione una ragionevole offerta di correzione ai fini della determinazione del danno da risarcire.

2. Avviso di correzione

La correzione può aver luogo soltanto dopo che la parte inadempiente ne abbia dato avviso. L'avviso deve essere ragionevole quanto ai tempi, al contenuto e al modo in cui viene comunicato al creditore. L'avviso deve essere dato senza ingiustificato ritardo dopo che la parte inadempiente viene a conoscenza dell'inadempimento. Nei limiti del possibile l'avviso deve indicare tempi e modi della correzione. L'avviso deve inoltre essere comunicato al creditore in un modo che sia ragionevole nelle circostanze.

L'avviso di correzione si considera "valido" se sono soddisfatte le condizioni di cui alle lettere (a)-(c) del 1° comma.

3. Adeguatezza della correzione

Se la correzione sia adeguata alle circostanze dipende dal fatto che sia o meno ragionevole, data la natura del contratto, permettere alla parte inadempiente di fare un altro tentativo d'adempimento. Come indicato al 2° comma, la correzione non è preclusa per il solo fatto che l'inadempimento sia un inadempimento essenziale. I fattori da considerare sono, tra altri, se la correzione prospettata appaia idonea alla soluzione del problema, e se il ritardo necessario o probabile nell'effettuazione della correzione sarebbe irragionevole o se esso stesso costituirebbe un inadempimento essenziale. Tuttavia, il diritto alla correzione non può essere vanificato da un cambiamento dell'atteggiamento assunto dal creditore. Se la parte inadempiente ha diritto alla correzione e ne dà tempestiva comunicazione al creditore, il diritto di quest'ultimo di cambiare la propria posizione resta sospeso. Tuttavia, il problema si pone diversamente se il creditore ha cambiato atteggiamento prima di ricevere comunicazione della correzione.

4. Interesse del creditore

La parte inadempiente non può effettuare la correzione se il creditore può dimostrare di avere un interesse legittimo a rifiutarla. Peraltro, se è stato dato valido avviso di correzione e la correzione è adeguata alle circostanze, si presume che la parte inadempiente abbia il diritto di effettuare la correzione. Un interesse legittimo al rifiuto può aversi, ad esempio, se è probabile che nel tentativo di correzione la parte inadempiente procuri un danno a persone o cose. Viceversa non sussiste un interesse legittimo al rifiuto se in seguito all'inadempimento il creditore ha semplicemente deciso di non volere più continuare i rapporti contrattuali.

E s e m p i o

1. A accetta di costruire una strada sul territorio di B. Quando la strada è completata, B scopre che la pendenza della strada è superiore a quella consentita dal contratto. B scopre inoltre che, durante la costruzione, gli autocarri di A hanno causato danni al suo bosco. A avverte B della sua intenzione di effettuare la correzione attenuando la pendenza della strada. Anche se la correzione sarebbe nelle circostanze di per sé appropriata, l'interesse di B di evitare ulteriori danni al bosco può costituire un interesse legittimo di rifiutare la correzione.

5. Tempestività della correzione

La correzione deve essere effettuata tempestivamente, poiché il tempismo è essenziale nell'esercizio del diritto alla correzione. Non si può permettere che la parte inadempiente vincoli la parte insoddisfatta in un periodo d'attesa eccessivamente esteso. La mancanza di disagi da parte del creditore non giustifica il ritardo della parte inadempiente nell'effettuare la correzione.

6. Forme adeguate di correzione

La correzione può comprendere la riparazione e la sostituzione come pure qualsiasi altra attività che rimedi all'inadempimento e dia al creditore quanto egli abbia diritto di aspettarsi in base al contratto. Le riparazioni costituiscono una correzione adeguata solo qualora esse non lascino prova del precedente inadempimento e non minaccino il valore o la qualità del prodotto nella sua interezza. È lasciato ai giudici di determinare quante volte la parte inadempiente possa tentare la correzione.

Esempio

2. A si impegna ad installare nella fabbrica di B una catena di montaggio per la pittura a smalto ad alta temperatura. I motori vengono installati senza sufficiente lubrificante e di conseguenza si bloccano dopo alcune ore di funzionamento. A sostituisce i motori tempestivamente, ma si rifiuta di esaminare e di testare il resto delle apparecchiature per assicurarsi che gli altri componenti della catena non siano stati danneggiati. A non ha riparato efficacemente al difetto.

7. Sospensione di altri rimedi

Quando la parte inadempiente abbia dato avviso di correzione, il creditore, conformemente al 3° comma, può rifiutare di eseguire la propria prestazione, ma non può esercitare alcuno dei mezzi di tutela incompatibili con il diritto della parte inadempiente alla correzione, fin quando non diventi chiaro che una correzione tempestiva ed adeguata non sia stata o non sarà effettuata. I rimedi incompatibili comprendono la risoluzione del contratto, gli acquisti in sostituzione e la richiesta di risarcimento del danno o di restituzione delle prestazioni rese.

8. Effetti dell'avviso di risoluzione

Se il creditore ha legittimamente risolto il contratto, secondo gli articoli 7.3.1(1) e 7.3.2(1), anche gli effetti della risoluzione (articolo 7.3.5) vengono sospesi da un efficace avviso di correzione. Se l'inadempimento viene corretto, l'avviso di risoluzione perde ogni efficacia.

9. Diritto del creditore al risarcimento dei danni

Secondo il 5° comma di questo articolo il debitore, anche se ha con successo effettuato la correzione, resta responsabile per qualsiasi danno cagionato, prima della correzione medesima, al creditore, così come pure per qualsiasi danno derivante dalla correzione o che la stessa non sia stata in grado di impedire. Il principio del pieno risarcimento del danno, come stabilito dall'articolo 7.4.2, è fondamentale nell'ambito di questi Principi.

10. Obblighi del creditore

La scelta di invocare il presente articolo spetta al debitore. Il creditore, una volta ricevuto un efficace avviso di correzione è tenuto a consentire alla medesima, e, come previsto all'articolo 5.1.3, a

Art. 7.1.5

Principi UNIDROIT

cooperare con il debitore. Ad esempio, il creditore deve permettere le ispezioni ragionevolmente necessarie al debitore per effettuare la correzione. Se il creditore rifiuta di cooperare, qualsiasi avviso di risoluzione da parte sua diviene inefficace. Inoltre il creditore non può pretendere l'applicazione di rimedi per l'inadempimento che avrebbe potuto essere corretto.

Esempio

3. A accetta di costruire una tettoia sul terreno di B per tenere al riparo i macchinari di B dalle intemperie. La tettoia viene costruita in modo difettoso. Durante un temporale si hanno infiltrazioni di acqua che danneggiano i macchinari. B manda un avviso di risoluzione ed A invia tempestivamente un avviso di correzione che B, non volendo più trattare con A, rifiuta. Se la correzione è appropriata B non può invocare rimedi contro la costruzione difettosa ma ha diritto ai danni causati ai macchinari prima della correzione. Se questa è inadeguata, o se la correzione proposta non avrebbe risolto il problema, il contratto è risolto con l'avviso di B.

ARTICOLO 7.1.5

(Termine supplementare per l'adempimento)

(1) In caso di inadempimento il creditore può, con avviso alla controparte, concedere un termine supplementare per l'adempimento.

(2) Durante questo periodo il creditore può sospendere l'esecuzione delle proprie prestazioni e chiedere il risarcimento dei danni, ma non può avvalersi di alcun altro rimedio. Il creditore può avvalersi dei rimedi previsti in questo Capitolo se ha avuto notizia dalla controparte che questa non adempirà entro il termine supplementare, o se spirato il termine la prestazione è rimasta inadempita.

(3) Se in caso di inadempimento tardivo non costituente inadempimento essenziale il creditore ha concesso un termine supplementare di ragionevole durata, egli può risolvere il contratto allo spirare del termine. Se il termine supplementare concesso non è di durata

ragionevole, dovrà essere prolungato per un periodo di tempo ragionevole. Nel suo avviso il creditore può stabilire che, se la controparte non adempie entro il termine supplementare, il contratto si intenderà automaticamente risolto.

(4) Il terzo comma non si applica se l'obbligazione non adempiuta costituisce solo una parte minore delle obbligazioni contrattuali della parte inadempiente.

COMMENTO

Il presente articolo si occupa della situazione nella quale una parte adempie tardivamente e l'altra intende concederle un termine aggiuntivo per l'adempimento. Esso è ispirato al concetto, proprio del diritto tedesco, di *Nachfrist*, benché simili risultati siano raggiunti anche in altri sistemi giuridici attraverso differenti strumenti concettuali.

1. Le speciali caratteristiche dell'adempimento tardivo

L'articolo riconosce che l'adempimento tardivo presenta significative differenze rispetto ad altre forme di inesatto adempimento. Anche se all'adempimento tardivo non è possibile rimediare mai, poiché, passata la data per l'adempimento, essa non potrà ripresentarsi, tuttavia, in molti casi, la parte avente diritto all'adempimento potrà senz'altro preferire un adempimento tardivo piuttosto che un totale inadempimento. In secondo luogo, nel momento in cui una parte risulta non essere in grado di adempiere in tempo, spesso non è chiaro con quale ritardo l'obbligazione possa essere effettivamente adempiuta. L'interesse commerciale della parte avente diritto all'adempimento, pertanto, può far sì che il completamento della prestazione in tempi ragionevolmente rapidi, benché tardivi, sia perfettamente accettabile, ma che invece non lo sia un completamento in grave ritardo. Il procedimento consente che la parte creditrice dia una seconda *chance* alla parte che deve adempiere, senza peraltro pregiudicare gli altri rimedi a sua disposizione.

2. Effetti della concessione di un termine supplementare per l'adempimento

La parte la quale conceda la dilazione non può risolvere il contratto o richiederne l'esecuzione in forma specifica durante il periodo di tempo supplementare. Non è compromesso, invece, il diritto al risarcimento dei danni derivanti dal tardivo adempimento.

La situazione alla conclusione del periodo di tempo supplementare dipende dalla circostanza se l'adempimento tardivo fosse o meno essenziale nel momento in cui tale termine è stato concesso. Nel primo caso, se il contratto non è stato completamente adempiuto durante il termine supplementare, il diritto alla risoluzione per inadempimento essenziale ritorna semplicemente in vita non appena il termine supplementare sia decorso. D'altra parte, se l'adempimento tardivo non era ancora essenziale, la risoluzione alla conclusione del termine supplementare sarà possibile solo se tale termine sia stato di ragionevole durata.

E s e m p i

1. A si accorda per costruire una speciale carrozzeria a prova di proiettile per la Rolls Royce di B. Il contratto dispone che la carrozzeria debba essere finita per il 1° febbraio, in modo che l'automobile possa essere spedita nel paese in cui B risiede. Il 31 gennaio la vettura deve essere disponibile, ma essa non è ancora del tutto completata. A assicura a B di poter terminare il lavoro disponendo di un'altra settimana, e B concorda il prolungamento del termine di una settimana. Se l'automobile è completata entro la settimana, B deve accettarla, ma può chiedere il risarcimento di eventuali danni, ad esempio per spese di trasporto aggiuntive. Se invece il lavoro non è terminato entro la settimana, B può rifiutarsi di accettare la consegna e risolvere il contratto.

2. A, una società del paese X, conclude con B, una società del paese Y, un contratto per la costruzione di 100 km di autostrada nel paese di quest'ultimo. Il contratto dispone che l'autostrada debba essere completata entro due anni dall'inizio dei lavori. Dopo due anni, A, di fatto, ha costruito 85 km ed è chiaro che saranno necessari almeno altri tre mesi per completare l'opera. B avvisa A di completare i lavori entro un mese. B non ha diritto di risolvere il contratto alla fine di quel mese perché il termine supplementare non è ragionevole e dovrà considerarsi esteso sino al periodo ragionevole di tre mesi.

ARTICOLO 7.1.6

(Clausole di esonero da responsabilità)

Non ci si può avvalere di una clausola che limita o esclude la responsabilità di una parte per inadempimento o che permette ad una delle parti di eseguire una prestazione sostanzialmente differente da quella che l'altra parte ragionevolmente si aspetta se, avuto riguardo alle finalità del contratto, sarebbe manifestamente ingiusto farlo.

COMMENTO**1. Necessità di una norma specifica sulle clausole di esonero da responsabilità**

I Principi non contengono alcuna regola generale che consenta al giudice di privare di effetti clausole contrattuali ingiuste o irragionevoli. A parte il principio di buona fede (articolo 1.7), che in proposito può essere invocato in via eccezionale, vi è un solo articolo che consente in ogni momento la risoluzione tanto del contratto nella sua totalità, quanto di singole sue clausole che ingiustificatamente attribuiscono ad una parte un eccessivo vantaggio (articolo 3.10).

La ragione per cui è stata inclusa una specifica disposizione sulle clausole di esonero da responsabilità è che queste sono particolarmente frequenti nella pratica dei contratti internazionali e tendono a dare origine a molte controversie tra le parti.

Infine, il presente articolo opta per una regola che lascia al giudice un ampio potere discrezionale basato sul principio di correttezza. Le clausole che disciplinano le conseguenze dell'inadempimento sono valide, in linea di principio, ma il giudice può ignorare le clausole che siano manifestamente ingiuste.

2. Definizione di “clausole di esonero da responsabilità”

Ai fini di questo articolo, clausole di esonero da responsabilità sono innanzitutto quelle clausole che, nel caso di inadempimento, direttamente limitano o escludono la responsabilità della parte inadempiente. Tali clausole possono essere espresse in vari modi (ad esempio come somma fissa, “tetto”, percentuale della prestazione in questione, perdita della caparra).

Art. 7.1.6

Principi UNIDROIT

Si considerano inoltre clausole di esonero da responsabilità quelle che permettono ad una parte di eseguire una prestazione sostanzialmente diversa da quella che la controparte poteva ragionevolmente aspettarsi. Nella pratica, clausole di tal genere sono in particolare quelle il cui scopo o effetto è di consentire alla parte inadempiente di alterare in via unilaterale il carattere della prestazione, in modo tale da modificare radicalmente il contratto. Simili clausole devono essere tenute distinte da quelle che si limitano a definire il contenuto della prestazione per la quale la parte si sia impegnata.

E s e m p i

1. Un operatore turistico offre un viaggio ad alto prezzo provvedendo alla sistemazione in alberghi di lusso, specificatamente individuati. Una clausola del contratto dispone che l'operatore possa cambiare la sistemazione qualora le circostanze dovessero richiederlo. Se l'operatore fa alloggiare i suoi clienti in alberghi di seconda categoria, egli sarà responsabile nei loro confronti nonostante la clausola contrattuale, poiché i clienti si aspettavano di alloggiare in alberghi di una categoria simile a quella che era stata loro promessa.
2. Un albergatore esibisce un avviso in cui si chiarisce che l'albergo è responsabile per le automobili lasciate nel garage ma non per gli oggetti lasciati all'interno di esse. Questa non è una clausola di esonero da responsabilità ai fini del presente articolo, poiché il suo scopo è semplicemente quello di delimitare la portata dell'obbligazione dell'albergatore.

3. Clausole di esonero da responsabilità distinte dalla caparra penitenziale

Le clausole di esonero da responsabilità devono essere distinte dalle clausole che permettono ad una parte di recedere dal contratto dietro pagamento di un'indennità. Nella pratica tuttavia possono esservi delle caparre penitenziali che le parti, in realtà, intendono far di nascosto operare come clausole di esonero.

4. Clausole di esonero da responsabilità e l'indennità per inadempimento stabilita dal contratto

Una clausola contrattuale che disponga che la parte che non adempie la propria obbligazione debba pagare alla parte creditrice una somma determinata per tale inadempimento (si veda l'articolo 7.4.13) può avere altresì l'effetto di limitare il risarcimento dovuto a tale parte. In casi del genere la parte inadempiente non può avere il diritto

di avvalersi di una simile clausola se si realizzano le condizioni previste dal presente articolo.

Esempio

3. A conclude con B un contratto per la costruzione di una fabbrica. Il contratto contiene una clausola penale che prevede il pagamento di 10.000 dollari australiani per ogni settimana di ritardo. I lavori non sono completati entro il periodo convenuto perché A sospende di proposito i lavori, a favore di un altro progetto per lui più remunerativo nonché contenente una più alta penalità per il caso di ritardo. Il danno effettivamente subito da B a causa del ritardo consiste in 20.000 dollari australiani per settimana. A non ha diritto di avvalersi della clausola penale e B può chiedere l'integrale risarcimento dei danni effettivamente subiti, poiché l'applicazione di quella clausola, date le circostanze, sarebbe manifestamente ingiusta a ragione del deliberato inadempimento da parte di A.

5. Casi in cui non è possibile avvalersi delle clausole di esonero da responsabilità

Seguendo l'approccio adottato nella maggior parte dei sistemi giuridici nazionali, il presente articolo prende le mosse dall'assunto per cui, in applicazione della dottrina della libertà contrattuale (articolo 1.1), le clausole di esonero da responsabilità in linea di principio sono valide. Una parte, tuttavia, non può invocare una simile clausola se sarebbe manifestamente ingiusto farlo.

È questo il caso soprattutto quando la clausola sia intrinsecamente iniqua e la sua applicazione possa condurre ad un evidente squilibrio tra le prestazioni delle parti. Inoltre, possono esservi circostanze in cui anche una clausola, che in sé non sia manifestamente iniqua, non possa essere invocata: ad esempio, quando l'inadempimento sia il risultato di una condotta manifestamente negligente oppure quando la parte creditrice non avrebbe potuto evitare le conseguenze della limitazione o esclusione di responsabilità neppure stipulando un'adeguata assicurazione. In tutti i casi si deve avere riguardo alle finalità del contratto e, in particolare, a cosa una parte avrebbe potuto legittimamente attendersi dall'adempimento del contratto.

Esempi

4. A, un commercialista, si impegna alla revisione dei conti di B. Il contratto contiene una clausola che esclude ogni responsabilità di A per le conseguenze derivanti da un'eventuale inesattezza, di qualsiasi tipo essa sia, commessa da A nell'adempimento del

Art. 7.1.7

Principi UNIDROIT

contratto. Come risultato di un grave errore da parte di A, B paga il 100% di tasse in più di quanto dovuto. A non può avvalersi della clausola di esonero, perché intrinsecamente iniqua.

5. A, un gestore di magazzini, stipula con B un contratto per la sorveglianza dei fabbricati di quest'ultimo. Il contratto contiene una clausola che limita la responsabilità di B. Si verificano dei furti nel *terminal* da cui derivano delle perdite superiori all'ammontare di tale limite. Benché la clausola, concordata da due operatori professionali, non sia intrinsecamente iniqua, essa non può essere invocata da B se i furti sono commessi dai dipendenti di B nel corso del loro lavoro.

6. Conseguenze dell'impossibilità di avvalersi delle clausole di esonero da responsabilità

Se una parte non ha diritto di avvalersi delle clausole di esonero, la sua responsabilità resta intatta e la parte creditrice può ottenere un pieno risarcimento per l'inadempimento. Contrariamente alla regola stabilita nell'articolo 7.4.13 a proposito dell'indennità per inadempimento prevista dal contratto, il giudice non ha nessun potere di modificare la clausola di esonero.

ARTICOLO 7.1.7

(Forza maggiore)

(1) La parte inadempiente è esonerata da responsabilità se prova che l'inadempimento era dovuto ad un impedimento derivante da circostanze estranee alla sua sfera di controllo e che non era ragionevolmente tenuta a prevedere tale impedimento al momento della conclusione del contratto o ad evitare o superare l'impedimento stesso o le sue conseguenze.

(2) Se l'impedimento è solo temporaneo, l'esonero produce effetto soltanto per quel lasso di tempo che appare ragionevole, avuto riguardo all'effetto dell'impedimento sull'esecuzione del contratto.

(3) La parte inadempiente deve dare all'altra parte avviso dell'impedimento e degli effetti di quest'ultimo sulla sua capacità di

adempiere. Se l'avviso non è ricevuto dall'altra parte entro un lasso di tempo ragionevole dal momento in cui la parte inadempiente era a conoscenza o avrebbe dovuto essere a conoscenza dell'impedimento, essa è responsabile dei danni derivati da tale mancata ricezione.

(4) Nessuna disposizione di questo articolo impedisce all'una o all'altra parte di esercitare il diritto di risolvere il contratto, di sospendere la prestazione o di richiedere gli interessi sulle somme di denaro dovute.

COMMENTO

1. Nozione di forza maggiore

Il presente articolo copre il campo che nei sistemi di *common law* è coperto dalle teorie della *frustration* e dell'impossibilità di adempimento e nei sistemi di *civil law* dalle teorie della *force majeure*, *Unmöglichkeit*, etc., ma esso non si identifica con alcuna di queste teorie. L'espressione "forza maggiore" è stata scelta perché è ampiamente conosciuta nella pratica del commercio internazionale, com'è confermato dall'inclusione in molti contratti internazionali della clausola corrispondente.

Esempio

1. A, un'industria del paese X, vende una centrale nucleare a B, un'azienda di servizio pubblico del paese Y. In base alle clausole contrattuali A si obbliga a soddisfare tutte le richieste di uranio della centrale per dieci anni, ad un prezzo stabilito per quel periodo di tempo, espresso in dollari americani e pagabile a New York. Si verificano separatamente i seguenti eventi:

(1) Dopo cinque anni la moneta del paese Y crolla all'1% del valore rispetto al dollaro che essa aveva al momento della conclusione del contratto. B non è libera da responsabilità poiché le parti hanno regolamentato questo rischio a mezzo delle clausole sul pagamento.

(2) Dopo cinque anni il Governo del paese Y impone dei controlli sui cambi esteri che impediscono a B di effettuare pagamenti in una moneta diversa da quella del proprio paese. B è dispensato dal pagare in dollari americani. A ha diritto di risolvere il contratto di fornitura di uranio.

Art. 7.1.7

Principi UNIDROIT

(3) Dopo cinque anni il mercato mondiale dell'uranio viene messo alle strette da un gruppo di speculatori texani. Il prezzo dell'uranio sul mercato mondiale cresce fino a dieci volte la cifra prevista nel contratto. A non è dispensato dal consegnare l'uranio in quanto questo è un rischio che era prevedibile al momento della stipula del contratto.

2. Effetti della forza maggiore sui diritti ed i doveri delle parti

L'articolo non limita il diritto della parte che non abbia ottenuto l'adempimento a risolvere il contratto se l'inadempimento è essenziale. Ciò che invece fa questo articolo, nei casi in cui sia applicato, è liberare la parte inadempiente da responsabilità per risarcimento del danno.

In alcuni casi l'impedimento renderà del tutto impossibile la prestazione, ma in molti altri esso ritarderà semplicemente l'adempimento, e l'effetto di questo articolo sarà di concedere un periodo di tempo addizionale per l'adempimento stesso. Dovrebbe notarsi che in questo caso il prolungamento temporale potrà essere maggiore (o minore) della durata dell'interruzione, poiché la questione cruciale sarà quale sia l'effetto dell'interruzione sulla prosecuzione del contratto.

E s e m p i o

2. A si accorda per impiantare un condotto di gas naturale attraverso il paese Y. Le condizioni climatiche sono tali che è normalmente impossibile lavorare tra il 1° novembre ed il 31 marzo. È previsto che il contratto abbia termine il 31 ottobre, ma l'inizio dei lavori viene ritardato di un mese a causa di una guerra civile in un paese confinante che rende impossibile portare in tempo sul posto tutte le tubature. Se la conseguenza è di impedire ragionevolmente il completamento dei lavori sino alla loro ripresa la successiva primavera, A può avere diritto ad un prolungamento di cinque mesi, benché il ritardo in sé sia stato di un mese soltanto.

3. Forza maggiore e *hardship*

Il presente articolo deve essere letto insieme alla Sezione 2 del Capitolo 6 dei Principi, avente ad oggetto l'*hardship*. Si veda il Commento 6 all'articolo 6.2.2.

4. Forza maggiore e la pratica contrattuale

La definizione di forza maggiore nel 1° comma del presente articolo ha necessariamente un carattere generale. I contratti commerciali internazionali spesso contengono in proposito delle disposizioni molto più precise ed elaborate. Le parti pertanto possono trovare opportuno adattare il contenuto di questo articolo in modo tale da tener conto delle particolari caratteristiche della singola operazione economica.

SEZIONE 2: DIRITTO ALL'ADEMPIMENTO

ARTICOLO 7.2.1

(Adempimento delle obbligazioni pecuniarie)

Se la parte tenuta ad adempiere un'obbligazione pecuniaria non adempie, il creditore può esigere il pagamento.

COMMENTO

Il presente articolo riflette il principio, generalmente accolto, secondo cui il pagamento di una somma di denaro dovuta sulla base di un'obbligazione contrattuale o quasi-contrattuale può essere sempre richiesto e, se la richiesta non è soddisfatta, può essere imposto mediante un'azione giudiziaria innanzi al giudice competente. Il termine "esigere" è qui usato per comprendere tanto la domanda rivolta all'altra parte, quanto l'esecuzione forzata, se necessario, di tale domanda da parte di un giudice.

L'articolo si applica indipendentemente dalla moneta in cui il pagamento è dovuto o può essere effettuato. In altri termini, il diritto del creditore di esigere il pagamento si estende anche ai casi di pagamento in una moneta straniera. Per la determinazione della moneta in cui il pagamento è dovuto o può essere effettuato si vedano gli articoli 6.1.9, 6.1.10 e 7.4.12.

In via eccezionale, può essere escluso il diritto di pretendere il pagamento del prezzo dei beni o servizi che devono essere consegnati o resi. In particolare ciò si verifica quando un uso richiede al venditore di rivendere beni che non siano stati né accettati né pagati del compratore. Sull'applicabilità degli usi si veda l'articolo 1.9.

ARTICOLO 7.2.2

(Adempimento delle obbligazioni non pecuniarie)

Se la parte tenuta ad adempiere un'obbligazione non pecuniaria non adempie, il creditore può esigere l'adempimento, salvo che

(a) l'adempimento sia giuridicamente o di fatto impossibile;

(b) l'adempimento o, ove occorrente, l'esecuzione forzata siano irragionevolmente gravosi o costosi;

(c) la parte avente diritto all'adempimento possa ragionevolmente conseguire la prestazione per altra via;

(d) l'adempimento abbia carattere strettamente personale; o

(e) la parte avente diritto all'adempimento non lo richieda entro un lasso di tempo ragionevole a partire dal momento in cui abbia avuto, o avrebbe dovuto avere, conoscenza dell'inadempimento.

COMMENTO

1. Il diritto di esigere l'adempimento di obbligazioni non pecuniarie

Conformemente al principio generale del carattere vincolante del contratto (si veda l'articolo 1.3), ciascuna parte di regola dovrebbe avere il diritto di esigere l'adempimento, ad opera della controparte, delle obbligazioni non solo pecuniarie, ma anche non pecuniarie, che tale parte abbia assunto. Mentre nei paesi di *civil law* questo è un punto non controverso, i sistemi di *common law* consentono l'esecuzione forzata delle obbligazioni non pecuniarie solo in circostanze particolari.

Seguendo l'approccio di base della CISG (articolo 46), questo articolo adotta il principio dell'esecuzione in forma specifica, soggetto a certe condizioni.

Il principio è particolarmente importante con riguardo ai contratti diversi da quello di compravendita. A differenza dell'obbligazione di consegnare qualcosa, le obbligazioni contrattuali di fare o di astenersi dal fare qualcosa spesso possono essere eseguite solo dalla controparte personalmente. In casi del genere l'unico modo di ottenere l'adempimento da una parte non intenzionata ad adempiere è ricorrere all'esecuzione forzata.

2. Il rimedio non è discrezionale

Mentre la CISG dispone che "il giudice non è tenuto ad ordinare l'esecuzione in forma specifica a meno che non lo farebbe in virtù

della sua legge nazionale in relazione a contratti di vendita simili ma non regolati da[lla] Convenzione” (articolo 28), in base ai Principi l’esecuzione in forma specifica non è un rimedio discrezionale, cioè il giudice deve ordinare l’esecuzione, a meno che non ricorra una delle eccezioni stabilite nel presente articolo.

3. Eccezioni al diritto di richiedere l’adempimento

a. Impossibilità

Un adempimento che sia giuridicamente o di fatto impossibile non può essere richiesto (lettera (a)). Tuttavia, tale impossibilità non rende nullo il contratto: la parte creditrice può infatti disporre di altri rimedi. Si vedano gli articoli 3.3 e 7.1.7(4).

Il rifiuto di un’autorizzazione pubblica che sia necessaria in base alla legge nazionale applicabile e pregiudichi la validità del contratto rende nullo il contratto medesimo (si veda l’articolo 6.1.17 (1)), con la conseguenza che non può nascere un problema di esecuzione forzata della prestazione. Quando tuttavia il rifiuto rende semplicemente impossibile la prestazione, senza intaccare la validità del contratto (si veda l’articolo 6.1.17(2)), si applicherà la lettera (a) di questo articolo e l’adempimento non potrà essere richiesto.

b. Onere irragionevole

In casi eccezionali, in particolare quando successivamente alla conclusione del contratto vi sia stato un drastico cambiamento delle circostanze, l’adempimento, benché ancora possibile, può darsi sia divenuto così oneroso che richiederlo andrebbe contro il principio generale di buona fede (articolo 1.7).

E s e m p i o

1. Una petroliera è affondata in prossimità della costa durante una violenta tempesta. Benché sia possibile recuperare la nave dal fondo marino, il caricatore non può richiedere l’adempimento del contratto di trasporto se ciò debba costringere l’armatore a sostenere spese largamente superiori al valore del petrolio. Si veda l’articolo 7.2.2(b).

L’espressione “ove occorrente, l’esecuzione forzata” tiene conto del fatto che nei sistemi di *common law* sono i giudici e non i creditori che sorvegliano l’attuazione degli ordini di esecuzione in forma specifica. Di conseguenza, in certi casi, specialmente in quelli che

riguardano prestazioni estese nel tempo, i giudici di quei paesi rifiutano l'esecuzione in forma specifica se il controllo su di essa comporterebbe eccessivi oneri a carico dei giudici.

Quanto alle altre possibili conseguenze che possono derivare da drastici cambiamenti delle circostanze, si da costituire un caso di *hardship*, si vedano gli articoli 6.2.1 e ss.

c. Contratto sostitutivo

Molti beni e servizi sono di genere standard, cioè gli stessi beni e servizi sono offerti da molti fornitori. Se non viene adempiuto un contratto avente ad oggetto simili beni primari o servizi standard, la maggior parte dei clienti non vorrà perdere tempo e inutili sforzi nel cercare di ottenere dalla controparte la prestazione dovuta. Piuttosto, essi si rivolgeranno al mercato, otterranno beni o servizi sostitutivi e chiederanno il risarcimento del danno per inadempimento.

In considerazione di questa realtà economica, la lettera (c) esclude l'esecuzione in forma specifica ogni volta che la parte avente diritto all'adempimento possa ragionevolmente conseguire la prestazione da un'altra fonte. Questa parte può risolvere il contratto e concludere un contratto sostitutivo. Si veda l'articolo 7.4.5.

L'espressione "ragionevolmente" indica che il semplice fatto che la stessa prestazione possa essere ottenuta da un'altra fonte di per sé non è sufficiente, poiché in certe circostanze non ci si potrebbe ragionevolmente aspettare che la parte creditrice faccia ricorso ad un fornitore alternativo.

E s e m p i o

2. A, residente in un paese in via di sviluppo ove lo scambio con l'estero è scarso, acquista un macchinario di tipo standard da B, con sede in Tokyo. Come disposto dal contratto, A paga il prezzo di 100.000 dollari USA prima della consegna. B non consegna la merce. Benché A possa ottenere quel macchinario da un'altra fonte in Giappone, sarebbe irragionevole, in considerazione della scarsità e dell'alto prezzo dello scambio con l'estero nel suo paese, richiedere ad A di seguire questa via. Pertanto, A ha diritto di richiedere la consegna del macchinario da B.

d. Prestazione di carattere strettamente personale

Ove la prestazione sia di carattere strettamente personale, l'esecuzione forzata interferirebbe con la libertà personale del debitore. Inoltre, l'esecuzione forzata di una prestazione spesso pregiudica la qualità di questa. Il controllo su una prestazione di carattere molto

Art. 7.2.2

Principi UNIDROIT

personale può dare anche luogo ad insuperabili difficoltà pratiche, com'è dimostrato dall'esperienza dei paesi che hanno addossato ai giudici questo tipo di responsabilità. Per tutte queste ragioni, la lettera (d) esclude l'esecuzione forzata di una prestazione di carattere strettamente personale.

La precisa portata di questa eccezione dipende essenzialmente dal significato dell'espressione "carattere strettamente personale". La tendenza più moderna è quella di confinare questo concetto alle ipotesi di prestazioni di carattere unico. L'eccezione non si applica alle obbligazioni assunte da una società. Neppure rientrano sotto tale espressione le normali attività di un avvocato, di un chirurgo o di un ingegnere, poiché esse possono essere eseguite da altre persone dotate della stessa preparazione ed esperienza. Una prestazione ha carattere strettamente personale se essa non può essere delegata ad altri e richiede capacità individuali di tipo artistico o scientifico, o se comporta un rapporto confidenziale e personale.

E s e m p i

3. Un impegno di una società di architetti di disegnare una schiera di dieci abitazioni private può essere fatto eseguire in forma specifica poiché la società può delegare il compito ad uno dei soci o assumere un architetto esterno per eseguirlo.

4. Di contro, un impegno di un architetto famoso a livello mondiale di disegnare un nuovo municipio, rappresentandovi l'idea di una città del ventunesimo secolo, non può essere eseguito in forma specifica perché esso è decisamente unico e comporta l'esercizio di capacità assai personali.

L'adempimento di obbligazioni di astenersi dal fare qualcosa non rientra nella lettera (d).

e. *Richiesta entro un lasso di tempo ragionevole*

L'adempimento di un contratto spesso richiede una preparazione e degli sforzi particolari da parte del debitore. Se il tempo dell'adempimento è passato ma il creditore non ha provveduto a richiedere tale adempimento entro un ragionevole lasso di tempo, il debitore può avere diritto di ritenere che il creditore non insisterà nel chiedere l'adempimento. Se al creditore dovesse essere consentito di lasciare il debitore in uno stato di incertezza circa la possibilità che l'adempimento venga richiesto, potrebbe sorgere il rischio che il creditore speculi ingiustamente, a danno del debitore, su una favorevole evoluzione del mercato.

Per queste ragioni la lettera (e) esclude il diritto di richiedere l'adempimento una volta decorso un ragionevole lasso di tempo da quando il creditore abbia conosciuto, o avrebbe dovuto conoscere, l'inadempimento.

Per una regola simile, riguardante la perdita del diritto di risolvere il contratto, si veda l'articolo 7.3.2(2).

ARTICOLO 7.2.3

*(Riparazione e sostituzione
dell'adempimento inesatto)*

Il diritto all'adempimento comprende, ove se ne dia il caso, il diritto di richiedere la riparazione, la sostituzione, o ogni altro rimedio che possa correggere l'adempimento inesatto. Si applicano, con gli opportuni adattamenti, le disposizioni degli articoli 7.2.1 e 7.2.2.

COMMENTO

1. Il diritto all'adempimento in caso di adempimento inesatto

Il presente articolo costituisce applicazione del principio generale di cui agli articoli 7.2.1 e 7.2.2 ad un'ipotesi speciale, ma molto frequente, di inadempimento, vale a dire l'adempimento inesatto. Al fine di una maggior chiarezza l'articolo specifica che il diritto di pretendere l'adempimento comprende il diritto della parte che abbia ricevuto un adempimento inesatto di pretendere che sia posto rimedio a tale difetto.

2. Correzione di un adempimento inesatto

Secondo i Principi il concetto di correzione denota tanto il diritto della parte inadempiente di correggere il proprio adempimento (articolo 7.1.4.), quanto il diritto della parte creditrice di prendere tale correzione ad opera della parte inadempiente. Il presente articolo si occupa della seconda ipotesi.

L'articolo menziona espressamente due esempi particolari di correzione, cioè la riparazione e la sostituzione. Riparare beni difettosi (o rendere adeguato un servizio insufficiente) è l'ipotesi più comune, ma è frequente anche la sostituzione di una prestazione inesatta. Il

Art. 7.2.4

Principi UNIDROIT

diritto di richiedere la riparazione o la sostituzione può coesistere con il pagamento di una somma di denaro, ad esempio nel caso di un pagamento insufficiente o di un pagamento eseguito nella moneta sbagliata o su un conto diverso da quello convenuto dalle parti.

Oltre alla riparazione ed alla sostituzione vi sono altre forme di correzione, quali l'eliminazione dei diritti di terzi sui beni, o il conseguimento di un'autorizzazione pubblica che si renda necessaria.

3. Limitazioni

Il diritto di pretendere che un adempimento inesatto sia corretto, è soggetto alle stesse limitazioni che, in generale, incontra il diritto all'adempimento.

La maggior parte delle eccezioni al diritto di richiedere l'adempimento stabilite nell'articolo 7.2.2 sono facilmente applicabili alle varie forme di correzione di un adempimento inesatto. Solo l'applicazione della lettera (b) richiede un commento specifico. In molti casi di difetti piccoli ed insignificanti sia la sostituzione che la riparazione possono comportare "uno sforzo o una spesa irragionevoli" ed essere quindi esclusi.

Esempio

Viene venduta una nuova automobile la quale ha un piccolo difetto di verniciatura che diminuisce il valore della vettura dello 0,01% rispetto al prezzo d'acquisto. La riverniciatura costerebbe lo 0,5% di tale prezzo. È esclusa la domanda di riparazione del difetto, ma il compratore ha diritto ad una riduzione del prezzo d'acquisto.

ARTICOLO 7.2.4

(Penale giudiziale)

(1) Se il giudice ordina l'adempimento alla parte inadempiente, può altresì statuire che quest'ultima paghi una penale in caso di inottemperanza a tale ordine.

(2) La penale dovrà essere pagata al creditore a meno che le disposizioni imperative della legge del foro non dispongano altrimenti. Il pagamento della penale al creditore non esclude il diritto al risarcimento del danno.

COMMENTO**1. Penale inflitta dal giudice**

L'esperienza propria di alcuni sistemi giuridici ha dimostrato che la minaccia di una penale inflitta dal giudice in caso di disobbedienza costituisce un mezzo particolarmente efficace per assicurare l'ottemperanza alle sentenze che ordinano l'adempimento delle obbligazioni contrattuali. Altri sistemi, al contrario, non prevedono simili sanzioni perché ritengono che esse rappresentino un'inammissibile violazione della libertà personale.

Il presente articolo segue una via di mezzo, prevedendo una penale pecuniaria, ma non di altro genere, applicabile a tutti i tipi di ordini di adempiere, compresi quelli relativi al pagamento di una somma di denaro.

2. Imposizione della penale a discrezione del giudice

L'uso del vocabolo "può" nel 1° comma di questo articolo chiarisce che l'imposizione di una penale rientra nella discrezionalità del giudice. Il suo esercizio dipende dal tipo di obbligazione da adempiere. Nel caso di giudizi riguardanti il pagamento di una somma di denaro una penale dovrebbe essere imposta solo in circostanze eccezionali, specialmente quando un pagamento veloce è essenziale per la parte creditrice. Lo stesso vale per le obbligazioni di consegnare beni. Le obbligazioni di pagare una somma di denaro o di consegnare beni di solito possono essere facilmente fatte eseguire tramite i normali mezzi esecutivi. Di contro, nel caso di obbligazioni di fare o di astenersi dal fare qualcosa, le quali inoltre non possono essere facilmente eseguite da un terzo, l'esecuzione forzata mediante il mezzo della penale imposta dal giudice costituisce spesso la soluzione più opportuna.

3. Il beneficiario

I vari sistemi giuridici si differenziano sulla questione se le penali giudiziali debbano essere pagate alla parte creditrice, allo Stato, o ad entrambi. Alcuni sistemi ritengono che il pagamento a favore del creditore costituisca un ingiustificato guadagno, contrario all'ordine pubblico.

Nel rifiutare quest'ultimo punto di vista e nell'indicare la parte creditrice come beneficiaria della penale, il primo periodo del 2° comma del presente articolo menziona espressamente la possibilità che disposizioni imperative della legge del foro non permettano una simile soluzione ed indichino altri possibili beneficiari delle penali giudiziali.

4. Penali giudiziali distinte dal risarcimento del danno e dall'indennità per inadempimento stabilita dal contratto

Il secondo periodo del 2° comma vale a chiarire che una penale giudiziale pagata alla parte creditrice non compromette la domanda di quest'ultima per il risarcimento del danno. Il pagamento di una penale è ritenuto idoneo a compensare il creditore per quegli svantaggi che non possono essere presi in considerazione in base alle normali regole sul risarcimento del danno. Inoltre, poiché il pagamento dei danni da risarcire avverrà di solito molto più tardi del pagamento di una penale giudiziale, i giudici in qualche misura potranno, nel valutare il risarcimento, prendere in considerazione il pagamento della penale.

Le penali giudiziali devono inoltre essere distinte dalle indennità stabilite per il caso di inadempimento, di cui si occupa l'articolo 7.4.13, benché queste ultime svolgano una funzione simile a quella svolta dalle prime. Se il giudice ritiene che la previsione contrattuale del pagamento di una somma di denaro nel caso di inadempimento costituisca già da sola un sufficiente incentivo per l'adempimento, egli può rifiutarsi di imporre una penale giudiziale.

5. La forma e la procedura

Una penale giudiziale può essere imposta sotto forma di pagamento di una somma in un'unica oppure in più soluzioni.

La procedura relativa all'imposizione della penale è regolata dalla *lex fori*.

6. Penali imposte dagli arbitri

Poiché in base all'articolo 1.11 il termine "giudice" comprende i tribunali arbitrali, sorge il problema se anche agli arbitri debba essere consentito imporre penali.

Benché la maggioranza dei sistemi giuridici sembri negare tale potere agli arbitri, alcune moderne legislazioni e la recente pratica giudiziaria l'hanno invece riconosciuto. Questa soluzione, che si collega al ruolo progressivamente più importante dell'arbitrato quale mezzo alternativo di risoluzione delle controversie, specialmente nel commercio internazionale, è approvata dai Principi. Poiché l'esecuzione di una penale imposta dagli arbitri può essere effettuata solo da un giudice statale, o con l'assistenza di questo, è possibile disporre di un adeguato controllo al fine di impedire qualsiasi eventuale abuso del potere degli arbitri.

7. Riconoscimento ed esecuzione forzata delle decisioni che impongono penali

Occorre riservare attenzione ai problemi del riconoscimento e dell'esecuzione forzata, nei paesi diversi dallo Stato del foro, delle decisioni giudiziali e dei lodi arbitrali che impongano penali. Norme speciali a tale proposito possono a volte trovarsi nelle leggi nazionali ed in qualche misura nei trattati internazionali.

ARTICOLO 7.2.5

(Ricorso a rimedi alternativi)

(1) Il creditore che ha richiesto l'adempimento di un'obbligazione non pecuniaria e che non è stato soddisfatto entro un lasso di tempo determinato o ragionevole, può ricorrere ad ogni altro rimedio.

(2) Se la sentenza che condanna il debitore all'adempimento di un'obbligazione non pecuniaria non può essere eseguita, il creditore può ricorrere ad ogni altro rimedio.

COMMENTO**1. Il diritto del creditore a rimedi alternativi**

Il presente articolo tratta di un problema che è proprio del diritto di pretendere l'adempimento. La parte creditrice può abbandonare il rimedio di richiedere l'adempimento di un'obbligazione non pecuniaria, ed optare invece per un altro o per altri rimedi.

Questa scelta è concessa in considerazione delle difficoltà che normalmente comporta l'esecuzione forzata di obbligazioni non pecuniarie. Anche se il creditore in un primo tempo decidesse di invocare il proprio diritto di richiedere l'adempimento, non sarebbe giusto limitare la sua facoltà scelta a questo solo rimedio. La parte inadempiente può successivamente divenire incapace di adempiere, o la sua incapacità può diventare manifesta solo durante l'azione giudiziaria.

2. Cambiamento volontario di rimedio

Conviene prendere in considerazione due situazioni.

Nel primo caso, il creditore ha richiesto l'adempimento ma cambia idea prima dell'esecuzione di una sentenza in suo favore, forse perché ha scoperto l'incapacità di adempiere della controparte. La parte creditrice ora desidera invocare un altro rimedio, o più di uno. Un simile cambiamento volontario di rimedi può essere consentito solo se gli interessi della parte inadempiente sono debitamente tutelati. Essa potrebbe essersi preparata per l'adempimento, aver compiuto investimenti e sostenuto spese. Per questa ragione il 1° comma di questo articolo chiarisce che la parte creditrice ha diritto di invocare un altro rimedio solo se essa non ha ottenuto l'adempimento entro un lasso di tempo determinato o ragionevole.

Quanto tempo supplementare debba essere garantito alla parte inadempiente per l'adempimento dipende dalle difficoltà che l'adempimento stesso comporta. La parte inadempiente ha diritto di adempiere, purché lo faccia prima della scadenza termine supplementare concessole.

Per simili condizioni, che limitano il diritto alla risoluzione del contratto nel caso di ritardo nell'adempimento, si veda l'articolo 7.3.2(2).

3. Decisione ineseguibile

Il 2° comma tratta della seconda e più semplice ipotesi nella quale la parte creditrice ha tentato vanamente di far eseguire una decisione giudiziale o un lodo arbitrale che ordinano alla controparte di adempiere. In questa situazione è ovvio che la parte creditrice possa immediatamente far ricorso ad altri rimedi.

4. Termini

Nel caso di un successivo cambiamento di rimedi è naturale che il termine fissato per l'avviso di risoluzione dall'articolo 7.3.2(2) debba essere adeguatamente prolungato. Il periodo di tempo ragionevole entro cui deve essere dato tale avviso inizia a decorrere, nel caso di cambiamento volontario di rimedi, dal momento in cui la parte creditrice abbia conosciuto, o avrebbe dovuto conoscere, l'inadempimento della controparte allo scadere del termine supplementare concesso a quest'ultima per l'adempimento; e, nell'ipotesi di cui al 2° comma di questo articolo, esso inizia a decorrere dal momento in cui la parte creditrice abbia conosciuto, o avrebbe dovuto conoscere, l'ineseguità della decisione o del lodo che dispongono l'adempimento della controparte.

SEZIONE 3: RISOLUZIONE

ARTICOLO 7.3.1

(Diritto alla risoluzione del contratto)

(1) Una parte può risolvere il contratto se l'inadempimento della controparte costituisce un inadempimento essenziale.

(2) Nel decidere se l'inadempimento sia essenziale si deve considerare, in particolare, se

(a) l'inadempimento priva sostanzialmente il creditore di ciò che aveva diritto di aspettarsi dal contratto, a meno che la controparte non abbia previsto né avrebbe potuto ragionevolmente prevedere tale risultato;

(b) l'esatto adempimento dell'obbligazione non eseguita è essenziale nell'economia del contratto;

(c) l'inadempimento è doloso o gravemente colposo;

(d) l'inadempimento dà al creditore motivo di ritenere di non poter fare affidamento sul futuro adempimento della controparte;

(e) la parte inadempiente in caso di risoluzione del contratto subirà una perdita eccessiva quale conseguenza della preparazione del contratto o delle prestazioni già eseguite.

(3) In caso di ritardo il creditore può altresì risolvere il contratto se la controparte non adempie entro il termine concesso ai sensi dell'articolo 7.1.5.

COMMENTO

1. Risoluzione anche se l'inadempimento è scusabile

Le disposizioni stabilite in questo Capitolo devono essere applicate tanto ai casi in cui la parte inadempiente è responsabile dell'inadempimento, quanto a quelli in cui l'inadempimento è scusabile con la conseguenza che la parte creditrice non può chiedere né l'esecuzione in forma specifica, né il risarcimento del danno per inadempimento.

Esempio

1. A, una società con sede nel paese X, acquista del vino da B, situato nel paese Y. Il Governo del paese X successivamente impone un embargo sull'importazione dei prodotti agricoli provenienti dal paese Y. Benché l'impedimento non sia imputabile ad A, B può risolvere il contratto.

2. Il diritto alla risoluzione del contratto dipende da un inadempimento essenziale

Il diritto di risolvere il contratto nel caso di inadempimento della controparte dipende dalla valutazione di diversi fattori. Da un lato, la prestazione può essere così tardiva o inesatta da rendere impossibile alla parte creditrice l'uso che di essa intendeva fare; oppure il comportamento della parte inadempiente, sotto altri punti di vista, può essere di tale gravità da doversi necessariamente permettere alla parte creditrice di risolvere il contratto.

D'altro canto, la risoluzione spesso causerà un serio danno alla parte inadempiente, che non potrà recuperare le spese sostenute per preparare ed offrire la propria prestazione.

È per queste ragioni che il 2° comma del presente articolo dispone che la parte creditrice possa risolvere il contratto solo se l'inadempimento della controparte sia "essenziale", cioè rilevante e non di importanza meramente secondaria. Si vedano anche gli articoli 7.3.3 e 7.3.4.

3. Circostanze rilevanti per determinare se l'inadempimento sia essenziale

Il 2° comma del presente articolo elenca diverse circostanze che assumono rilievo per determinare se, nel singolo caso, il mancato adempimento costituisca un inadempimento essenziale.

a. *Inadempimento che privi sostanzialmente l'altra parte di quanto essa si aspettava*

Il primo fattore al quale la lettera (a) si riferisce è che l'inadempimento abbia carattere di essenzialità tale che la parte creditrice rimanga sostanzialmente privata di quanto essa aveva diritto di aspettarsi al momento della conclusione del contratto.

Esempio

2. Il 1 maggio A si impegna a consegnare entro il 15 maggio del *software* di tipo standard a B, che ha richiesto una consegna rapida. Se A offre la consegna il 15 giugno, B può rifiutarla e risolvere il contratto.

La parte creditrice non può risolvere il contratto se la parte inadempiente possa dimostrare di non aver previsto, o di non aver potuto ragionevolmente prevedere, che l'inadempimento sarebbe stato essenziale per la controparte.

Esempio

3. A si impegna a rimuovere i rifiuti dal terreno di B entro il 1992. B non provvede ad informare A di aver affittato ad alto prezzo escavatrici per iniziare lavori su quel terreno il 2 gennaio 1993. B non può risolvere il contratto se A il 2 gennaio non ha ancora liberato il terreno.

b. *Esatto adempimento del contratto che abbia natura essenziale*

La lettera (b) non considera l'effettiva gravità dell'inadempimento ma la natura dell'obbligazione contrattuale, secondo la quale l'esatto adempimento potrebbe essere essenziale. Tali obbligazioni che richiedono un esatto adempimento non sono infrequenti nei contratti commerciali. Ad esempio, nei contratti di vendita di materie prime il termine della consegna è normalmente considerato essenziale, ed in un'operazione di credito documentario i documenti rilasciati devono corrispondere esattamente alle previsioni dell'apertura di credito.

c. *Inadempimento doloso*

La lettera (c) tratta dell'ipotesi in cui l'inadempimento sia doloso o determinato da grave imprudenza. Tuttavia, potrebbe darsi che sia contrario alla buona fede (articolo 1.7) risolvere un contratto qualora l'inadempimento, anche se commesso intenzionalmente, sia insignificante.

d. *Impossibilità di fare affidamento sul futuro adempimento*

In base alla lettera (d) il fatto che l'inadempimento dia alla parte creditrice ragione di ritenere di non poter fare affidamento sul futuro adempimento della controparte è un elemento significativo. Se ad una parte spetta eseguire la propria prestazione in momenti successivi, ed è chiaro che un difetto trovato in una delle prime prestazioni si ripeterà

Art. 7.3.1

Principi UNIDROIT

in tutte le prestazioni, la parte creditrice può risolvere il contratto anche se i difetti delle prime prestazioni non siano tali da giustificare la risoluzione.

Talvolta un inadempimento doloso può dimostrare come una parte non meriti fiducia.

Esempio

4. A, rappresentante di B, avendo diritto al rimborso delle spese, presenta a B delle false ricevute. Benché le somme richieste siano insignificanti, B può ritenere il comportamento di A un inadempimento essenziale e risolvere il contratto di mandato.

e. Perdita eccessiva

La lettera (e) si occupa della situazione nella quale una parte inadempiente abbia fatto affidamento sul contratto ed abbia preparato od offerto la propria prestazione. In questi casi bisogna considerare in che misura tale parte soffrirebbe un'eccessiva perdita qualora l'inadempimento fosse ritenuto essenziale. È meno probabile che l'inadempimento sia considerato essenziale se esso giunge tardi, dopo che la prestazione sia stata approntata, piuttosto che se esso interviene prima di tale preparazione. Costituisce altresì un fattore rilevante il fatto che una prestazione offerta o già effettuata possa essere o meno di qualche utilità alla parte inadempiente qualora essa fosse rifiutata o dovesse essere restituita a tale parte.

Esempio

5. Il 1 maggio A si impegna a consegnare del software da produrre appositamente per B. Viene convenuto che la consegna debba essere effettuata entro il 31 dicembre. A offre la consegna il 31 gennaio, data in cui B ha ancora bisogno di quel software, che A non può vendere ad altri utenti. B può chiedere il risarcimento dei danni ad A, ma non può risolvere il contratto.

4. Risoluzione dopo la *Nachfrist*

Il 3° comma fa riferimento all'articolo 7.1.5, il cui 3° comma dispone che la parte creditrice possa seguire la procedura della *Nachfrist* per risolvere un contratto che non potrebbe essere altrimenti risolto nel caso di ritardo. Si veda il Commento 2 all'articolo 7.1.5.

ARTICOLO 7.3.2

(Avviso di risoluzione)

(1) Il diritto di risolvere il contratto si esercita con avviso alla controparte.

(2) Qualora l'adempimento sia stato offerto in ritardo o per altri motivi non sia conforme al contratto, il creditore decade dal diritto alla risoluzione del contratto se non ne dà avviso alla controparte entro un ragionevole lasso di tempo, a partire dal momento in cui abbia, o avrebbe dovuto avere, conoscenza dell'offerta o dell'adempimento non conforme.

COMMENTO

1. Il requisito dell'avviso

Il 1° comma del presente articolo riafferma il principio secondo cui il diritto di una parte di risolvere il contratto si esercita mediante avviso alla controparte. Il requisito dell'avviso permetterà alla parte inadempiente di evitare qualsiasi perdita dovuta all'incertezza circa la possibilità che la parte creditrice accetti o meno la prestazione. Allo stesso tempo, esso impedisce al creditore di speculare sull'aumento o sulla diminuzione del valore della prestazione, a svantaggio della parte inadempiente.

2. Ritardo nell'adempimento

Quando l'adempimento sia ormai dovuto, ma non sia stato ancora effettuato, la linea di condotta della parte creditrice dipenderà dalle sue intenzioni e dagli elementi di cui sia a conoscenza.

Può darsi che la parte creditrice non sappia se la parte inadempiente intenda o meno adempiere, e tuttavia non desideri più l'adempimento oppure sia indecisa. In questo caso il creditore può attendere e vedere se l'adempimento venga finalmente offerto, e prendere una decisione se e quando ciò accada (si veda il 2° comma). In via alternativa, il creditore può ancora desiderare che la controparte adempia, ed in tal caso deve richiedere l'adempimento entro un periodo di tempo ragionevole dal momento in cui abbia conosciuto, o avrebbe dovuto conoscere, l'inadempimento. Si veda l'articolo 7.2.2(e).

Il presente articolo non si occupa dell'ipotesi in cui la parte inadempiente chiede alla controparte se essa accetterà l'adempimento

Art. 7.3.3

Principi UNIDROIT

tardivo. Esso non tratta neppure della situazione in cui la parte creditrice apprende da un'altra fonte che la parte inadempiente intende comunque adempiere il contratto. In casi del genere la buona fede (articolo 1.7) può richiedere che il creditore che non intenda accettare l'adempimento tardivo ne informi la controparte. Qualora non lo faccia, essa potrebbe essere considerata responsabile ai fini del risarcimento del danno.

3. “Ragionevole lasso di tempo”

Il creditore che intende risolvere il contratto deve dare avviso alla controparte entro un ragionevole lasso di tempo dal momento in cui abbia conosciuto, o avrebbe dovuto conoscere, l'inadempimento (2° comma).

In quali casi il termine sia “ragionevole” dipende dalle circostanze. Nelle situazioni in cui la parte creditrice possa facilmente ottenere una prestazione sostitutiva e possa così speculare su un aumento o una diminuzione del prezzo, l'avviso deve essere dato senza ritardo. Quando essa invece debba fare indagini per sapere se sia possibile ottenere una prestazione sostitutiva da altre fonti, il ragionevole lasso di tempo sarà di più lunga durata.

4. L'avviso deve pervenire all'altra parte

L'avviso che il creditore deve dare inizia a produrre effetti nel momento in cui la parte inadempiente lo riceve. Si veda l'articolo 1.10.

ARTICOLO 7.3.3

(Inadempimento anticipato)

Se prima della data di esecuzione del contratto è certo che vi sarà inadempimento essenziale da parte del debitore, il creditore può risolvere il contratto.

COMMENTO

Il presente articolo stabilisce il principio secondo cui un inadempimento che sia possibile attendersi deve essere ritenuto equivalente ad un inadempimento che si sia verificato nel momento in cui la prestazione doveva essere adempiuta. Il requisito indispensabile

è che sia certo che vi sarà inadempimento; un sospetto, anche ben fondato, non è sufficiente. Inoltre, è necessario che l'inadempimento sia essenziale e che la parte che deve ricevere la prestazione comunichi la risoluzione del contratto.

Un esempio di inadempimento anticipato è il caso in cui una parte dichiara che essa non adempierà il contratto; tuttavia, anche le circostanze possono indicare che vi sarà un inadempimento essenziale.

Esempio

A promette di consegnare a B del petrolio a Montreal il 3 febbraio, con la nave M/S Paul. Il 25 gennaio la M/S Paul è ancora a 2.000 km da Montreal. Alla velocità mantenuta essa non arriverà a Montreal il 3 febbraio, ma al più presto l'8 febbraio. Poiché la data di consegna ha carattere essenziale, e può prevedersi con certezza un consistente ritardo, B può risolvere il contratto prima del 3 febbraio.

ARTICOLO 7.3.4

(Garanzia adeguata dell'adempimento)

La parte che ragionevolmente ritiene che vi sarà un inadempimento essenziale ad opera dell'altra parte può richiedere un'adeguata garanzia per l'adempimento dovuto e, nel frattempo, può sospendere il proprio adempimento. Se la garanzia non è prestata entro un ragionevole lasso di tempo, la parte che l'ha richiesta può risolvere il contratto.

COMMENTO

1. Ragionevole aspettativa di un inadempimento essenziale

Questo articolo tutela gli interessi della parte che abbia ragione di prevedere che l'altra non potrà o non vorrà adempiere il contratto alla data prevista, ma non possa invocare l'articolo 7.3.3 poiché vi è ancora una possibilità che l'altra parte voglia o possa adempiere. In assenza della regola posta dal presente articolo, la parte creditrice si troverebbe spesso di fronte a un dilemma. Qualora dovesse attendere sino alla data prevista per l'adempimento, in caso di inadempimento

Art. 7.3.5

Principi UNIDROIT

della controparte essa incorrerebbe in una perdita. Qualora, al contrario, decidesse di risolvere il contratto, e divenisse poi evidente che questo sarebbe stato adempiuto dalla controparte, la sua azione costituirebbe un inadempimento contrattuale, ed essa sarebbe responsabile per il risarcimento dei danni.

2. Il diritto di rifiutare l'adempimento in attesa di un'adeguata garanzia per l'adempimento

Di conseguenza, il presente articolo concede alla parte che ragionevolmente ritenga che vi sarà un inadempimento essenziale ad opera dell'altra parte la possibilità di chiedere una garanzia per l'adempimento di tale parte e, nel frattempo, rifiutare il proprio adempimento. In che cosa consista un'adeguata garanzia dipenderà dalle circostanze del caso concreto. In alcuni casi sarà sufficiente la dichiarazione dell'altra parte di essere disposta ad adempiere, mentre in altri può giustificarsi la richiesta di una vera e propria garanzia o cauzione da una terza persona.

E s e m p i o

A, un costruttore di navi che ha a disposizione un solo posto in cantiere, promette di costruire a B uno yacht che deve essere consegnato il 1° maggio, e non più tardi. Poco tempo dopo, B viene a sapere da C che A ha promesso di costruire uno yacht a C durante lo stesso periodo. B ha diritto di chiedere ad A un'adeguata garanzia che lo yacht sarà consegnato in tempo, ed A dovrà poi spiegare adeguatamente a B in che modo egli intenda adempiere il proprio contratto con B.

3. Risoluzione del contratto

Se non viene fornita un'adeguata garanzia per l'esatto adempimento, l'altra parte può risolvere il contratto.

ARTICOLO 7.3.5

(Effetti generali della risoluzione)

(1) La risoluzione del contratto libera per l'avvenire entrambe le parti dalle rispettive obbligazioni di effettuare e di ricevere la prestazione.

(2) La risoluzione non preclude il diritto al risarcimento del danno per l'inadempimento.

(3) La risoluzione non ha effetto sulle clausole del contratto relative alla composizione delle controversie o su qualunque altra clausola del contratto che debba essere operativa anche dopo la risoluzione.

COMMENTO

1. La risoluzione estingue le future obbligazioni

Il 1° comma del presente articolo stabilisce la regola generale secondo cui la risoluzione spiega effetti per il futuro, nel senso che essa libera entrambe le parti dalle obbligazioni di effettuare e di ricevere la futura prestazione.

2. Diritto al risarcimento dei danni non compromesso

Il fatto che, per effetto della risoluzione, al contratto sia posto termine, non priva la parte creditrice del proprio diritto di domandare il risarcimento del danno per inadempimento, in conformità delle norme stabilite nella Sezione 4 di questo Capitolo (articoli 7.4.1 e ss.).

Esempio

1. A vende a B uno specifico macchinario per la produzione industriale. Dopo che B ha iniziato a far funzionare il macchinario, gravi difetti di questo cagionano un arresto della produzione nel reparto di montaggio di B. B dichiara risolto il contratto, ma può sempre chiedere il risarcimento del danno (articolo 7.3.5(2)).

3. Clausole del contratto non coinvolte dalla risoluzione

Nonostante la regola generale stabilita nel 1° comma, possono esservi disposizioni nel contratto che sopravvivano alla risoluzione di questo. È il caso, in specie, delle disposizioni relative alla risoluzione delle controversie, ma possono esservene altre che, per la loro stessa natura, sono destinate a produrre effetti anche dopo la risoluzione.

Esempio

2. I fatti sono gli stessi dell'Esempio precedente, con la differenza che A rivela a B informazioni riservate necessarie per la produzione, che B pattuisce di non divulgare sino a quando esse

Art. 7.3.6

Principi UNIDROIT

non divengano di dominio pubblico. Il contratto inoltre contiene una clausola che attribuisce la competenza su eventuali controversie ai giudici del paese di A. Anche dopo la risoluzione del contratto da parte di B, questi resta vincolato dall'obbligo di non divulgare le informazioni riservate, e qualsiasi controversia relativa al contratto ed agli effetti di questo deve essere risolta dai giudici del paese di A (articolo 7.3.5(3)).

ARTICOLO 7.3.6

(Restituzione)

(1) Risolto il contratto, ciascuna delle parti può pretendere la restituzione di tutto ciò che essa abbia fornito, a condizione che a sua volta contestualmente restituisca tutto ciò che ha ricevuto. Se non è possibile o appropriata la restituzione in natura, la restituzione deve essere fatta per equivalente in denaro, sempre che ciò sia ragionevole.

(2) Tuttavia, qualora l'adempimento del contratto si sia protratto nel tempo ed il contratto sia divisibile, la restituzione può essere pretesa solo per il periodo di tempo successivo alla risoluzione del contratto.

COMMENTO

1. Diritto alla restituzione dopo la risoluzione del contratto

Il 1° comma del presente articolo prevede il diritto di ogni parte di pretendere la restituzione di tutto ciò che essa abbia fornito durante il contratto, a condizione che a sua volta restituisca contestualmente tutto ciò che ha ricevuto.

Esempio

1. A vende a B un dipinto di Renoir per 2.000.000 di dollari USA. B non paga il dipinto quando questo viene consegnato. A può pretendere la restituzione.

Se la parte inadempiente non può effettuare la restituzione, essa può consegnare una somma di denaro pari al valore di quanto abbia

ricevuto. Così, nel caso descritto nell'Esempio 1, B deve dare una somma di denaro pari al valore del dipinto se lo ha già venduto e consegnato ad un acquirente dal quale il quadro non possa essere recuperato.

La regola si applica anche quando la parte creditrice abbia fatto un cattivo affare. Se nel caso menzionato nell'Esempio 1 il vero valore del dipinto fosse 3.000.000 di dollari USA, A potrebbe sempre chiedere la restituzione del dipinto e, se questo non può essere restituito, pretenderne il vero valore di 3.000.000 di dollari USA.

Il presente articolo si applica anche alla situazione in cui la parte creditrice abbia pagato del denaro in cambio di servizi o della proprietà di beni, che essa non abbia però ricevuto o che presentino difetti.

Esempio

2. Il "Renoir" per cui B ha pagato 2.000.000 di dollari non era autentico, ma una copia. B può chiedere la restituzione del denaro e deve restituire la copia ad A.

Il denaro pagato per servizi o opere non compiuti o per un bene poi rifiutato deve essere restituito alla parte che per essi aveva pagato, e lo stesso principio vale per la custodia e la locazione di beni.

2. Restituzione impossibile o non appropriata

Vi sono casi in cui, invece che in natura, la restituzione deve essere fatta per equivalente in denaro. È questo il caso, innanzitutto, delle fattispecie in cui la restituzione in natura non sia possibile.

Esempio

3. A, che ha convenuto di effettuare scavi sul terreno di B, li abbandona dopo che soltanto metà del lavoro è stato completato. B, che risolve allora il contratto, dovrà pagare ad A una somma ragionevole per il lavoro svolto, calcolata in base al valore che esso presenta per B.

La restituzione in denaro è inoltre prevista dal 1° comma di questo articolo in tutti i casi in cui la restituzione in natura non sarebbe "appropriata". Ciò accade, in particolare, quando il creditore abbia ricevuto parte della prestazione e desideri trattenere la parte ricevuta.

La precisazione che la restituzione deve essere fatta in denaro "sempre che ciò sia ragionevole" è volta a chiarire che la restituzione

Art. 7.3.6

Principi UNIDROIT

dovrebbe essere fatta solo se, e nella misura in cui, la prestazione ricevuta sia stata di qualche utilità alla parte che chiede la restituzione.

E s e m p i o

4. A, che ha assunto l'impegno di curare l'allestimento di una suite per B, un costruttore di mobili, abbandona i lavori dopo aver completato circa metà del lavoro. B può chiedere la restituzione del pagamento anticipato, ma poiché la parte di opere già eseguita non ha alcun valore per B, questi non deve pagare il lavoro compiuto.

3. Contratti di durata

Qualora l'adempimento si sia protratto nel tempo, in base al 2° comma del presente articolo la restituzione può essere chiesta solo con riguardo al periodo di tempo successivo alla risoluzione.

E s e m p i o

5. A si accorda per fornire assistenza all'*hardware* ed al *software* del computer di B per un periodo di cinque anni. Dopo tre anni di regolare assistenza, A è costretto da una malattia ad interrompere l'assistenza ed il contratto viene risolto. B, che ha pagato A anche per il quarto anno, può chiedere la restituzione del pagamento anticipato per quell'anno, ma non il denaro pagato per i tre anni di regolare assistenza.

Questa disposizione si applica solo se il contratto è divisibile.

E s e m p i o

6. A si impegna a dipingere per la sala delle feste di B dieci quadri che rappresentano un evento storico. Dopo aver consegnato cinque quadri ed averne ricevuto il pagamento, A abbandona il lavoro. B può chiedere la restituzione degli anticipi pagati ad A, e deve restituire ad A i cinque dipinti.

4. Altre norme applicabili alla restituzione

Tanto l'articolo 6.1.3 sul diritto di sospendere l'adempimento quanto l'articolo 7.2.2 sull'esecuzione in forma specifica si applicano, con gli opportuni adattamenti, ad una domanda di restituzione di beni. La parte creditrice non può dunque chiedere la restituzione dei beni venduti quando questa è divenuta impossibile o costringerebbe l'altra parte a sforzi o spese irragionevoli (si veda l'articolo 7.2.2 (a) e (b)).

In tal caso la parte inadempiente deve restituire una somma di denaro pari al valore dei beni venduti. Si veda l'articolo 7.3.6(1).

5. Diritti dei terzi non coinvolti

Come altri articoli dei Principi, il presente articolo si occupa dei rapporti tra le parti, e non dei diritti che terzi potrebbero aver acquistato sui beni interessati. Se, ad esempio, un creditore dell'acquirente, i curatori del fallimento dell'acquirente, o un acquirente in buona fede possano opporsi alla restituzione dei beni venduti, è questione che dovrà essere risolta dal diritto nazionale applicabile.

SEZIONE 4: RISARCIMENTO DEL DANNO

ARTICOLO 7.4.1

(Diritto al risarcimento del danno)

Ogni inadempimento, sempreché non sia scusabile in conformità con i presenti Principi, attribuisce al creditore il diritto al risarcimento del danno, sia a titolo esclusivo che congiuntamente ad altri rimedi.

COMMENTO

1. Diritto al risarcimento del danno in generale

Il presente articolo stabilisce il principio di un generale diritto al risarcimento del danno nel caso di inadempimento, eccetto quando l'inadempimento sia scusabile in base ai Principi, come nel caso di forza maggiore (articolo 7.1.7) o di una clausola di esonero da responsabilità (articolo 7.1.6). L'hardship (articoli 6.2.1 e ss.) in linea di principio non fa nascere un diritto al risarcimento del danno.

L'articolo ricorda che il diritto al risarcimento del danno, come altri rimedi, scaturisce dal mero fatto dell'inadempimento. È sufficiente alla parte creditrice provare semplicemente l'inadempimento, cioè che essa non ha ricevuto quanto le era stato promesso. In particolare, non è necessario provare in aggiunta che l'inadempimento sia dovuto alla colpa della parte inadempiente. Il grado di difficoltà della prova dell'inadempimento dipenderà dal contenuto dell'obbligazione e, in specie, dal fatto che l'obbligazione sia di mezzi oppure di risultato. Si veda l'articolo 5.1.4.

Il diritto al risarcimento del danno esiste nel caso di mancato adempimento di una qualsiasi delle obbligazioni derivanti dal contratto. Così, non è necessario distinguere tra obbligazioni principali ed accessorie.

2. Risarcimento del danno cumulabile con altri rimedi

Il presente articolo stabilisce altresì che il creditore può chiedere il risarcimento del danno sia come rimedio esclusivo (ad esempio risarcimento del danno per il ritardo nel caso di adempimento tardivo o per adempimento inesatto accettato dal creditore; risarcimento nel caso

di impossibilità d'adempimento di cui la parte inadempiente sia responsabile), o congiuntamente ad altri rimedi. Così, nel caso di risoluzione del contratto, il risarcimento del danno può essere chiesto per compensare la perdita derivante da tale risoluzione o, ancora, nel caso di esecuzione in forma specifica, per risarcire il ritardo con il quale il creditore riceve l'adempimento e le spese che questi potrebbe aver sostenuto. Al risarcimento del danno possono accompagnarsi anche altri rimedi (riparazione, pubblicazione sui giornali di, ad esempio, un'ammissione di errore, etc.).

3. Risarcimento del danno e responsabilità precontrattuale

Il diritto al risarcimento del danno può scaturire non solo nel contesto di un inadempimento del contratto, ma anche durante la fase precontrattuale. Si veda, ad esempio, l'articolo 2.1.15 per il caso di trattative in mala fede, l'articolo 2.1.16 per il caso di violazione dell'obbligo di riservatezza, o l'articolo 3.18 per l'ipotesi di errore, dolo, minaccia o eccessivo squilibrio. Le regole sul risarcimento del danno per inadempimento stabilite in questa Sezione possono essere applicate per analogia anche a simili situazioni.

ARTICOLO 7.4.2

(Risarcimento integrale)

(1) Il creditore ha diritto al risarcimento integrale del danno subito in conseguenza dell'inadempimento. Il danno comprende sia ogni perdita sofferta che ogni mancato guadagno, tenuto conto dei vantaggi economici che il creditore ha ottenuto evitando spese e danni.

(2) Il danno può essere di natura non pecuniaria e comprende, per esempio, la sofferenza fisica e morale.

COMMENTO

1. Diritto del creditore a un integrale risarcimento

Il 1° comma del presente articolo stabilisce il principio secondo cui il creditore ha diritto a un integrale risarcimento del danno che abbia subito in conseguenza dell'inadempimento del contratto. Esso inoltre

stabilisce la necessità di un nesso causale tra inadempimento e danno. Si veda anche il Commento 3 all'articolo 7.4.3. L'inadempimento non deve essere una fonte né di guadagno né di perdita per il creditore.

La soluzione presente in alcuni sistemi giuridici che permettono al giudice di ridurre l'ammontare del danno risarcibile in base alle circostanze del singolo caso non è stata seguita, poiché in ambito internazionale essa rischierebbe di creare un considerevole grado di incertezza e la sua applicazione potrebbe inoltre variare da un giudice all'altro.

2. Il risarcimento comprende la perdita subita e il mancato guadagno

Nello specificare il danno per cui può essere chiesto il risarcimento, il 1° comma del presente articolo, seguendo la regola stabilita nell'articolo 74 CISG, afferma che il creditore ha diritto al risarcimento non solo per la perdita subita, ma anche per ogni guadagno di cui egli sia stato privato in conseguenza dell'inadempimento.

Il concetto di perdita subita deve essere inteso in senso lato. Essa può comprendere una diminuzione del patrimonio del creditore oppure un aumento dei suoi debiti, il che si verifica quando un creditore, non essendo stato pagato dal proprio debitore, deve prendere a mutuo del denaro per soddisfare i propri impegni. Il mancato guadagno o, come a volte si dice, il lucro cessante, è quel vantaggio che normalmente sarebbe derivato al creditore se il contratto fosse stato correttamente eseguito. Tale vantaggio sarà spesso incerto, di modo che esso assume di frequente la forma della perdita di un'occasione favorevole. Si veda l'articolo 7.4.3(2).

E s e m p i

1. La Bibliothèque de France tramite uno speciale corriere invia un raro manoscritto a New York per una mostra. Il manoscritto subisce danni irreparabili durante il trasporto. La diminuzione del suo valore è stimata in 5.000 euro, e questa è la somma dovuta dal corriere.
2. A, che non è stato pagato da B secondo i termini del loro contratto, è costretto a prendere a mutuo del denaro dalla propria banca ad un alto tasso d'interesse. B deve risarcire ad A gli interessi da questi dovuti alla banca.
3. A, un'impresa di costruzioni, noleggia una gru dalla società B. Il braccio della gru, che era stata sottoposta a scarsa manutenzione, si rompe e nella caduta danneggia l'automobile di un

architetto, causando un'interruzione dei lavori su quel terreno per otto giorni, interruzione per la quale A deve pagare al proprietario una penale per il ritardo pari a 7.000 euro. B deve rimborsare ad A le spese sostenute in conseguenza dell'interruzione dei lavori, l'importo della penale ed il costo della riparazione dell'automobile dell'architetto che A ha dovuto pagare.

4. A, un cantante, annulla un impegno con B, un impresario. A deve pagare a B il risarcimento del danno relativo non solo alle spese sostenute da B per la preparazione del concerto, ma anche il mancato guadagno derivante dall'annullamento del concerto medesimo.

3. Il risarcimento non deve arricchire il creditore

Tuttavia, il creditore non deve essere arricchito dal risarcimento del danno per inadempimento. È per questa ragione che il 1° comma dispone altresì che occorre tener conto di ogni vantaggio economico che sia derivato al creditore dall'inadempimento, sotto forma tanto di spese che egli non abbia sostenuto (ad esempio il creditore non ha dovuto pagare il prezzo di una stanza d'albergo per un'artista che non si è esibita), quanto di perdite che abbia evitato (ad esempio nel caso di inadempimento di quello che sarebbe stato un pessimo affare per il creditore).

E s e m p i o

5. A noleggia a B per due anni dei macchinari di scavo, ad un canone mensile di 1.000 euro. Il contratto viene risolto dopo sei mesi per mancato pagamento dei canoni. Sei mesi più tardi, A riesce a dare a noleggio gli stessi macchinari ad un prezzo di 1.100 euro al mese. Il guadagno di 1.200 euro ottenuto da A in seguito al successivo noleggio del macchinario per il periodo restante del contratto originario, vale a dire un anno, deve essere sottratto dall'ammontare del risarcimento dovuto da B ad A.

4. Risarcimento in caso di cambiamento dell'entità del danno

In applicazione del principio dell'integrale risarcimento, occorre considerare qualsiasi cambiamento del danno, compresa la sua entità in termini monetari, che possa verificarsi tra il momento dell'inadempimento e quello della decisione giudiziaria. Questa regola, tuttavia, non è priva di eccezioni: ad esempio, se il creditore ha già risarcito il danno da solo ed a proprie spese, il risarcimento concesso sarà pari all'ammontare della somma da lui pagata.

5. Risarcimento del danno non patrimoniale

Il 2° comma del presente articolo prevede espressamente il risarcimento anche del danno non pecuniario. Quest'ultimo può consistere nel dolore e sofferenza, nella perdita di certi agi della vita, nel pregiudizio estetico, etc., come pure nel danno derivante dalle lesioni all'onore o alla reputazione.

La regola potrebbe trovare applicazione, nel commercio internazionale, nel caso di contratti conclusi da artisti, da atleti di grande valore e da consulenti assunti da una società o da un'organizzazione.

Anche in questi casi deve essere soddisfatto il requisito della certezza del danno (si veda l'articolo 7.4.3.), unitamente alle altre condizioni necessarie per il diritto al risarcimento.

E s e m p i o

6. A, un giovane architetto che sta iniziando a costruirsi una certa reputazione, firma un contratto per il riammodernamento di un museo cittadino di belle arti. L'incarico viene molto pubblicizzato dalla stampa. Le autorità cittadine successivamente decidono di avvalersi dei servizi di un architetto di maggiore esperienza, e risolvono il contratto con A. A può ottenere il risarcimento non solo per la perdita materiale subita ma anche per il danno alla propria reputazione e la perdita della possibilità di divenire più conosciuto, che quell'incarico gli avrebbe dato.

Il risarcimento del danno non patrimoniale può assumere forme diverse e spetta al giudice decidere quale di queste, sia da sola che insieme ad altre, possa assicurare un pieno risarcimento. Il giudice può non solo concedere il risarcimento, ma anche ordinare altre forme di riparazione, come la pubblicazione della notizia sui giornali all'uopo indicati (ad esempio nel caso di violazione di una clausola che vieti la concorrenza o la ripresa di un'attività, di diffamazione, etc).

ARTICOLO 7.4.3

(Certezza del danno)

(1) Il risarcimento è dovuto solo per il danno, incluso il danno futuro, che sia stabilito con un ragionevole grado di certezza.

(2) Il risarcimento per la perdita di occasioni favorevoli può essere dovuto in proporzione alla probabilità del loro verificarsi.

(3) Se l'ammontare del danno non può essere stabilito con sufficiente grado di certezza, l'accertamento è rimesso alla discrezionalità del giudice.

COMMENTO

1. L'esistenza del danno deve essere ragionevolmente certa

Il presente articolo riafferma il ben noto requisito della certezza del danno, poiché non è possibile richiedere alla parte inadempiente di risarcire un danno che potrebbe non essersi verificato oppure non verificarsi mai.

Il 1° comma permette il risarcimento anche del danno futuro, cioè il danno che non si è ancora verificato, purché esso sia sufficientemente certo. Il 2° comma inoltre si occupa della perdita di un'occasione favorevole, ovviamente solo in proporzione alla probabilità del concretizzarsi di questa; così, il proprietario di un cavallo che, a causa del ritardo nel trasporto, arrivi troppo tardi per poter partecipare ad una corsa, non può chiedere il risarcimento dell'intero ammontare del premio, anche se il cavallo fosse stato il favorito.

2. Determinazione della misura del danno

La certezza riguarda non solo l'esistenza, ma anche la misura del danno. Può esservi un danno la cui esistenza sia indiscutibile, ma che sia difficile quantificare. Ciò è quanto spesso si verificherà nel caso di perdita di un'opportunità favorevole (non vi sono sempre delle "quote" come ve ne sono per un cavallo, ad esempio nel caso di uno studente che si prepari per un pubblico concorso), o di risarcimento di un danno non pecuniario (lesione dell'altrui reputazione, dolore e sofferenza, etc.).

Esempio

A affida un plico a B, un corriere espresso, che contiene la risposta ad un invito a partecipare ad una gara di appalto per la costruzione di un aeroporto. B assume l'impegno di consegnare il plico prima della data di scadenza del termine per la presentazione delle offerte, ma effettua la consegna dopo tale data e l'offerta di A non viene ammessa alla gara. L'ammontare del risarcimento dipenderà dal grado di probabilità con cui l'offerta di A sarebbe stata accettata, e necessita di un confronto tra tale offerta e le domande prese invece in considerazione. Il risarcimento sarà pertanto calcolato in proporzione al profitto che A avrebbe potuto ottenere.

Art. 7.4.4

Principi UNIDROIT

Come previsto dal 3° comma, qualora l'ammontare del risarcimento non possa essere stabilito con un sufficiente grado di certezza, allora, piuttosto che rifiutare il risarcimento o concedere un risarcimento nominale, il giudice ha il potere di quantificare in via equitativa l'ammontare del danno subito.

3. Il danno, oltre che certo, deve essere una diretta conseguenza dell'inadempimento

Vi è un chiaro collegamento tra la certezza e la natura diretta del danno. Benché quest'ultimo requisito non sia espressamente trattato dai Principi, esso è implicito nell'articolo 7.4.2(1), che si riferisce al danno subito "in conseguenza dell'inadempimento" e che pertanto presuppone un nesso causale sufficiente tra l'inadempimento ed il danno. Il danno che sia troppo indiretto di solito sarà incerto, oltre che imprevedibile.

ARTICOLO 7.4.4

(Prevedibilità del danno)

La parte inadempiente è responsabile solo per il danno che ha previsto o poteva ragionevolmente prevedere al momento della conclusione del contratto come possibile conseguenza dell'inadempimento.

COMMENTO

Il principio secondo cui il danno risarcibile è limitato a quanto fosse prevedibile corrisponde alla soluzione adottata dall'articolo 74 CISG. Questa limitazione è collegata alla natura intrinseca del contratto: non tutti i vantaggi di cui il creditore sia stato privato rientrano nell'ambito del contratto, ed alla parte inadempiente non deve essere addossato l'onere del risarcimento di un danno che non avrebbe potuto mai prevedere al momento della conclusione del contratto, e contro il cui rischio essa non si sarebbe potuta assicurare.

Il requisito della prevedibilità deve essere esaminato insieme a quello della certezza del danno, stabilito dall'articolo 7.4.3.

Il concetto di prevedibilità deve essere chiarito poiché la soluzione contenuta nei Principi non corrisponde a quella di alcuni sistemi

giuridici nazionali che consentono il risarcimento anche per un danno imprevedibile quando l'inadempimento è dovuto ad una condotta dolosa o a colpa grave. Poiché il presente articolo non prevede una simile eccezione, si rende necessaria un'interpretazione restrittiva del concetto di prevedibilità. La prevedibilità si riferisce alla natura ed al tipo del danno ma non alla misura di questo, a meno che la misura sia tale da trasformare il danno in uno di natura diversa. In ogni caso, quello di prevedibilità è un concetto elastico che lascia un largo margine di discrezionalità al giudice.

Cosa fosse prevedibile deve essere stabilito riferendosi al momento della conclusione del contratto ed alla stessa parte inadempiente (inclusi i suoi dipendenti o agenti), ed il metro è ciò che una persona di normale diligenza avrebbe potuto ragionevolmente prevedere come conseguenza dell'inadempimento secondo l'ordinario corso degli eventi e le particolari circostanze del contratto, come ad esempio le informazioni fornite dalle parti o le loro precedenti operazioni.

E s e m p i

1. Un'impresa di pulizie ordina un macchinario che viene consegnato con cinque mesi di ritardo. Il produttore-venditore deve risarcire l'impresa per il mancato guadagno causato dal ritardo nella consegna poiché avrebbe potuto prevedere che l'impresa intendeva usare immediatamente tale macchinario. D'altro canto il danno non comprende la perdita di un contratto di grande valore con la Pubblica Amministrazione che l'impresa avrebbe potuto concludere se il macchinario fosse stato consegnato in tempo, poiché un tal genere di danno non era prevedibile.

2. A, una banca, di solito si avvale dei servizi di un'impresa di vigilanza per il trasporto di borse contenenti il denaro destinato alle proprie filiali. Senza informare l'impresa, A spedisce una partita di borse contenenti nuovi tagli di banconote dal valore dieci volte superiore a quello delle precedenti partite. Le borse vengono rubate in una rapina a mano armata. A può chiedere solo il risarcimento dei danni corrispondenti al valore delle normali partite.

A differenza di certe convenzioni internazionali, in specie nel campo dei trasporti, i Principi seguono la CISG nel non disporre un integrale risarcimento del danno, anche se imprevedibile, nel caso di inadempimento doloso.

ARTICOLO 7.4.5

(Prova del danno in caso di contratto sostitutivo)

Il creditore che abbia risolto il contratto ed abbia concluso un contratto sostitutivo entro un termine ragionevole ed in maniera ragionevole può ottenere la differenza tra il prezzo previsto dal contratto originario ed il prezzo del contratto sostitutivo, nonché il risarcimento di ogni ulteriore danno.

COMMENTO**1. Ammontare del danno presunto in caso di contratto sostitutivo**

Sembra opportuno stabilire, accanto alle regole generali applicabili alla prova dell'esistenza e dell'ammontare del danno, regole di tipo presuntivo che possano facilitare il compito del creditore.

La prima di tali regole è contenuta nel presente articolo, che corrisponde sostanzialmente all'articolo 75 CISG. Esso riguarda la situazione che si verifica quando il creditore abbia concluso un contratto sostitutivo, ad esempio perché il dovere di limitare il danno glielo imponga oppure vi siano degli usi in tal senso. In casi del genere, si ritiene che il danno sia pari alla differenza tra il prezzo previsto dal contratto ed il prezzo del contratto sostitutivo.

La presunzione entra in gioco solo se vi sia un contratto sostitutivo, e non quando il creditore abbia egli stesso provveduto ad adempiere la prestazione che era a carico della controparte inadempiente (ad esempio, qualora l'armatore provveda da sé alle riparazioni alla nave, a seguito dell'inadempimento da parte del cantiere cui tale lavoro era stato affidato).

Non si ha un contratto sostitutivo, ma si applicherà invece la regola generale, anche nel caso in cui una società, dopo la risoluzione del contratto, adoperi le proprie attrezzature per l'esecuzione di un altro contratto che essa avrebbe potuto eseguire contemporaneamente al primo (*"lost volume"*).

Il contratto sostitutivo deve essere adempiuto entro un termine ragionevole ed in maniera ragionevole, in modo da evitare che la parte inadempiente sia pregiudicata da una condotta avventata o intenzionalmente dannosa.

2. Maggior risarcimento per danno ulteriore

La regola secondo cui la parte creditrice può chiedere la differenza tra i prezzi dei due contratti stabilisce una base minima del diritto al risarcimento. Il creditore può anche ottenere il risarcimento per l'ulteriore danno che abbia eventualmente subito.

Esempio

A, un cantiere navale, assume l'impegno di accogliere una nave appartenente a B, un armatore, in un bacino di carenaggio per delle riparazioni dal costo di 500.000 dollari USA, a partire dal 1° luglio. Il 10 giugno B apprende che il bacino di carenaggio sarà disponibile solo a partire dal 1° agosto. B risolve il contratto e dopo lunghe e costose trattative conclude con C, un altro cantiere, un identico contratto al prezzo di 700.000 dollari USA. B ha diritto di chiedere ad A il risarcimento non solo della differenza di prezzo di 200.000 dollari USA, ma anche delle spese che egli abbia sostenuto, nonché il risarcimento per il più lungo periodo nel quale la nave non sia stata disponibile.

ARTICOLO 7.4.6

(Prova del danno con riferimento al prezzo corrente)

(1) Il creditore che abbia risolto il contratto e non abbia concluso un contratto sostitutivo, se esiste un prezzo corrente della prestazione prevista dal contratto, può ottenere la differenza tra il prezzo previsto nel contratto ed il prezzo corrente al momento della risoluzione, nonché il risarcimento di ogni ulteriore danno.

(2) Il prezzo corrente è il prezzo generalmente praticato per beni forniti o servizi prestati in circostanze simili nel luogo in cui il contratto avrebbe dovuto essere eseguito o, se non vi è prezzo corrente in tale luogo, il prezzo corrente in altro luogo che possa ragionevolmente essere adottato come luogo di riferimento.

COMMENTO**1. Ammontare del danno presunto in assenza di contratto sostitutivo**

La finalità del presente articolo, che corrisponde sostanzialmente all'articolo 76 CISG, è di facilitare la prova del danno qualora non sia stato stipulato nessun contratto sostitutivo, ma esista un prezzo corrente per la prestazione prevista dal contratto. In casi del genere si presume che il danno sia pari alla differenza tra il prezzo stabilito dal contratto ed il prezzo corrente nel momento in cui il contratto sia stato risolto.

2. Determinazione del “prezzo corrente”

Come dispone il 2° comma, il “prezzo corrente” è il prezzo generalmente praticato per i beni o servizi in questione. Il prezzo verrà determinato confrontandolo con quello praticato per beni o servizi identici o simili. Questo sarà spesso, ma non necessariamente, il prezzo proprio di un mercato organizzato. La prova del prezzo corrente può essere ottenuta da organizzazioni professionali, camere di commercio, etc.

Ai fini del presente articolo, il luogo rilevante per la determinazione del prezzo corrente è quello ove il contratto avrebbe dovuto essere eseguito o, se non vi è alcun prezzo corrente in tale luogo, il luogo che possa ragionevolmente essere adottato come riferimento.

3. Maggior risarcimento per danno ulteriore

La regola secondo cui la parte creditrice può chiedere la differenza tra il prezzo del contratto ed il prezzo corrente al momento della risoluzione stabilisce solo una base minima del diritto al risarcimento. Il creditore può anche ottenere il risarcimento per l'ulteriore danno che abbia eventualmente subito come conseguenza della risoluzione.

ARTICOLO 7.4.7

(Danno imputabile in parte al danneggiato)

Se il danno è imputabile in parte ad un atto od omissione del danneggiato, o ad un altro evento di cui questi abbia assunto il rischio, l'ammontare del danno risarcibile sarà ridotto nella misura in cui questi fattori abbiano contribuito al verificarsi del danno, tenuto conto del rispettivo comportamento delle parti.

COMMENTO**1. Concorso del creditore al danno**

In applicazione del principio generale stabilito dall'articolo 7.1.2 che limita l'esercizio di un rimedio qualora l'inadempimento sia in parte dovuto alla condotta del creditore, il presente articolo limita il diritto al risarcimento del danno nella misura in cui il danneggiato abbia in parte contribuito al danno medesimo. Sarebbe infatti ingiusto che tale parte ottenesse il pieno risarcimento di un danno di cui essa stessa sia stata in parte responsabile.

2. Forme di concorso al danno

Il concorso del danneggiato al danno può consistere tanto nella sua personale condotta quanto in un evento di cui egli sopporti il rischio. La condotta può assumere la forma di un'azione (ad esempio il creditore che abbia dato un indirizzo errato al vettore), oppure di un'omissione (ad esempio il creditore che non abbia fornito tutte le necessarie istruzioni al costruttore di un macchinario difettoso). Assai di frequente simili azioni od omissioni vengono a configurare inadempimento, da parte del danneggiato, di una o di un'altra delle proprie obbligazioni contrattuali; tuttavia, esse possono parimenti consistere in una condotta dannosa o nell'inadempimento di un altro contratto. Gli eventi esterni di cui il danneggiato sopporta il rischio possono essere, tra gli altri, azioni od omissioni di persone delle quali il danneggiato sia responsabile, come ad esempio i suoi dipendenti od agenti.

E s e m p i

1. A, un *franchisee* vincolato da una clausola "di esclusiva" contenuta nel contratto con B, acquista una partita di merce da C perché B ha richiesto l'immediato pagamento nonostante il fatto che l'accordo di *franchising* preveda il pagamento a 90 giorni. B richiede il pagamento della penale stipulata per il caso di violazione della clausola di esclusiva. B otterrà solo una parte della somma dovuta in base al contratto, poiché è stato lo stesso B a provocare l'inadempimento di A.

2. A, un passeggero di una nave di linea che effettua una crociera di lusso, viene ferito a causa del mancato arresto di un ascensore al piano richiesto. B, l'armatore, è ritenuto responsabile delle conseguenze dell'infortunio occorso ad A e cerca di rivalersi su C, la società che aveva controllato gli ascensori prima della

partenza della nave. Viene provato che l'incidente sarebbe stato evitato se quel piano fosse stato meglio illuminato. Poiché la responsabilità in proposito spettava a B, questi non potrà ottenere un pieno risarcimento da C.

3. Determinazione del grado di concorso al danno

La condotta del danneggiato o gli eventi esterni di cui egli sopporti il rischio possono aver reso assolutamente impossibile l'adempimento alla controparte. Se ricorrono i requisiti previsti dall'articolo 7.1.7 (forza maggiore), la parte inadempiente è liberata da qualsiasi responsabilità.

In caso contrario l'esonero sarà parziale, a seconda della misura in cui il creditore abbia contribuito al danno. Determinare il concorso di ciascuna parte al danno può rivelarsi difficile ed in larga parte dipendere dall'esercizio della discrezionalità del giudice. Al fine di fornire al giudice un criterio direttivo, il presente articolo dispone che il giudice dovrà tener conto del rispettivo comportamento delle parti. Quanto più grave sarà la mancanza commessa da una parte, tanto maggiore sarà il concorso di questa al danno.

E s e m p i

3. I fatti sono gli stessi dell'Esempio 1. Poiché era stato B il primo a non rispettare i termini del contratto, si ritiene che B abbia causato la mancata osservanza da parte di A della clausola di esclusiva. B può avere il risarcimento solo del 25% dell'importo stipulato nella clausola penale.

4. I fatti sono gli stessi dell'Esempio 2. Poiché le mancanze di B e C sembrano essere equivalenti, B può ottenere da C solo il 50% del risarcimento che egli ha dovuto pagare ad A.

4. Concorso al danno e mitigazione del danno

Questo articolo deve essere letto insieme all'articolo seguente, sulla mitigazione del danno (articolo 7.4.8). Mentre il presente articolo riguarda la condotta del danneggiato riferendosi alla causa iniziale del danno, l'articolo 7.4.8 si riferisce alla condotta di tale parte successiva a quel momento.

ARTICOLO 7.4.8*(Mitigazione del danno)*

(1) La parte inadempiente non risponde del danno sofferto dal danneggiato nella misura in cui esso poteva essere ridotto da quest'ultimo adottando misure ragionevoli.

(2) Il danneggiato può recuperare le spese in cui sia ragionevolmente incorso al fine di ridurre il danno.

COMMENTO**1. Dovere del danneggiato di limitare il danno**

Lo scopo del presente articolo è di evitare che il danneggiato non si attivi ed aspetti passivamente di essere risarcito del danno che avrebbe potuto evitare o ridurre. Qualsiasi danno che il danneggiato avrebbe potuto evitare adottando ragionevoli misure non sarà risarcito.

Evidentemente, non si potrà pretendere che la parte che abbia già sostenuto le conseguenze dell'inadempimento del contratto adotti misure che comportino dispendio di tempo e denaro. D'altro canto, però, dal punto di vista economico sarebbe irragionevole permettere l'aumentare di un danno che sarebbe stato possibile ridurre adottando ragionevoli misure.

Le misure che il danneggiato deve adottare possono essere dirette o a limitare la misura del danno, soprattutto quando vi sia il rischio che esso si prolunghi per molto tempo qualora tali misure non siano adottate (esse consisteranno spesso in un contratto sostitutivo: si veda l'articolo 7.4.5), oppure ad evitare un possibile aumento del danno iniziale.

E s e m p i

1. Il 2 maggio A richiede a B, un'agenzia di viaggi, di prenotare una stanza d'albergo a Parigi per il giorno 1° giugno, al costo di 200 euro. Il 15 maggio A viene a sapere che B non ha effettuato la prenotazione. A tuttavia aspetta fino al 25 maggio prima di fare una nuova prenotazione, riuscendo però a trovare solo una stanza dal prezzo di 300 euro; se avesse agito già il 15 maggio si sarebbe invece assicurato una sistemazione al costo di 250 euro. A può ottenere da B solo 50 euro.

Art. 7.4.9

Principi UNIDROIT

2. A, una società cui è stato affidato da B l'incarico di costruire una fabbrica, interrompe improvvisamente i lavori quando il progetto è ormai prossimo alla conclusione. B cerca un'altra società per finire la costruzione della fabbrica, ma non adotta nessuna misura per proteggere gli edifici già costruiti, le cui condizioni si deteriorano per il cattivo tempo. B non può ottenere il risarcimento per questi danni poiché essi sono attribuibili alla mancata adozione, nel frattempo, da parte di B, di idonee misure protettive.

2. Rimborso delle spese

La riduzione del risarcimento del danno, nella misura in cui il danneggiato non abbia provveduto ad adottare le misure necessarie per ridurre il danno stesso, non deve tuttavia causare una perdita al danneggiato. Quest'ultimo pertanto può ottenere dalla parte inadempiente le spese che egli abbia sostenuto al fine di limitare il danno, a condizione che tali spese, considerate le circostanze del caso, fossero ragionevoli.

Esempi

3. I fatti sono gli stessi dell'Esempio 2, con la differenza che B ha compiuto i lavori necessari per assicurare una protezione provvisoria agli edifici. Il costo di questi lavori sarà aggiunto al risarcimento dovuto da A per l'inadempimento del contratto, sempre che tali costi siano ragionevoli. Se così non fosse, essi saranno ridotti.

4. I fatti sono gli stessi dell'Esempio 1, con la differenza che A prende una stanza in un albergo di lusso, al prezzo di 500 euro. A può ottenere solo i 50 euro di differenza rispetto alla stanza che egli avrebbe potuto ottenere per 250 euro.

ARTICOLO 7.4.9

*(Interessi per il mancato pagamento
di una somma di denaro)*

(1) Se una parte non paga una somma di denaro allo scadere del termine entro cui essa è dovuta, il creditore ha diritto agli interessi su tale somma dal momento in cui il pagamento era dovuto al momento del pagamento effettivo, indipendentemente dal fatto che il mancato pagamento fosse scusato o meno.

(2) Il tasso di interesse è il tasso bancario medio per i prestiti a breve termine concesso alla migliore clientela prevalente per la moneta di pagamento nel luogo di pagamento o, in difetto di tale tasso in tale luogo, lo stesso tasso nello Stato della moneta di pagamento. In difetto di un tale tasso in entrambi i luoghi, il tasso di interesse sarà quello appropriato, determinato dalla legge dello Stato della moneta di pagamento.

(3) Il creditore ha diritto all'ulteriore risarcimento se il mancato pagamento gli ha causato danni maggiori.

COMMENTO

1. Risarcimento forfetario per il mancato pagamento di una somma di denaro

Il presente articolo riafferma la regola largamente accettata secondo la quale il danno derivante dal ritardo nel pagamento di una somma di denaro è soggetto ad un regime speciale, ed è calcolato come una somma forfetaria corrispondente agli interessi maturati tra il momento in cui il pagamento avrebbe dovuto essere effettuato e quello dell'effettivo pagamento.

Gli interessi devono essere pagati ogni volta che il ritardo nel pagamento sia attribuibile alla parte inadempiente, e ciò a partire dal momento in cui il pagamento fosse dovuto, senza che il creditore debba dare alcuna comunicazione dell'inadempienza.

Se il ritardo deriva da forza maggiore (ad esempio, la parte inadempiente è impossibilitata ad ottenere la somma dovuta a seguito dell'introduzione di nuovi regolamenti sul controllo dei cambi), non sarà dovuto risarcimento del danno e, di conseguenza, neppure interessi. Ciò non significa che la parte inadempiente non debba nulla al creditore, poiché una richiesta di risarcimento può nascere sulla base delle norme sull'arricchimento senza causa.

Il danno è calcolato come somma forfetaria. In altre parole, in base al 3° comma di questo articolo, il creditore non può provare che egli avrebbe investito la somma dovutagli ad un tasso di interesse più alto, e nemmeno la parte inadempiente può provare che il creditore avrebbe ottenuto interessi ad un tasso inferiore al tasso medio dei prestiti, a cui si riferisce il 2° comma.

Naturalmente le parti possono sempre concordare in anticipo un diverso tasso d'interesse (che sarebbe allora regolato dall'articolo 7.4.13).

2. Tasso d'interesse

Il 2° comma del presente articolo stabilisce innanzi tutto che il tasso d'interesse è il tasso bancario medio per i prestiti. Questa soluzione sembra la più aderente alle esigenze del commercio internazionale e la più appropriata ad assicurare un adeguato risarcimento del danno subito. Il tasso in questione è il tasso al quale il creditore prenderebbe normalmente a prestito il denaro non ottenuto dalla parte inadempiente. Questo tasso normale è il tasso bancario medio a breve termine alla migliore clientela, prevalente nel luogo del pagamento per la moneta del pagamento.

Può darsi tuttavia che non esista alcun tasso del genere per la moneta del pagamento nel luogo del pagamento. In questi casi, occorre riferirsi innanzitutto al tasso bancario medio nello Stato della moneta del pagamento. Ad esempio, se viene concesso un mutuo in sterline pagabile a Tunisi e non vi è alcun tasso per i mutui in sterline sul mercato finanziario di Tunisi, ci si riferirà al tasso vigente nel Regno Unito.

In assenza di un simile tasso in entrambi questi luoghi, il tasso d'interesse sarà il tasso "appropriato" fissato dalla legge dello Stato della moneta del pagamento. Nella maggior parte dei casi questo sarà il tasso d'interesse legale e, poiché può esservi più di un tasso, il più appropriato per le operazioni economiche internazionali. Se non vi è alcun tasso legale d'interesse, il tasso sarà il tasso bancario più appropriato.

3. Risarcimento del maggior danno

Gli interessi sono destinati a risarcire il danno normalmente subito quale conseguenza del ritardo nel pagamento di una somma di denaro. Tale ritardo può tuttavia causare al creditore un danno ulteriore del quale egli può chiedere il risarcimento, sempre che possa provare l'esistenza di tale danno e questo risponda ai requisiti della certezza e prevedibilità (3° comma).

E s e m p i o

A conclude un contratto con B, una società finanziaria specializzata, per un mutuo che consentirà il rinnovamento della fabbrica di A a Singapore. Il mutuo menziona specificamente la destinazione dei fondi. Il denaro preso a mutuo viene trasferito ad A tre mesi più tardi della data convenuta. Durante tale periodo il costo del rinnovamento è cresciuto del 10%. A ha diritto di ottenere questa ulteriore somma da B.

ARTICOLO 7.4.10*(Interessi sulla somma del risarcimento)*

Salvo diverso accordo tra le parti, gli interessi sulla somma del risarcimento per inadempimento di obbligazioni non pecuniarie decorrono dal momento dell'inadempimento.

COMMENTO

Il presente articolo determina il momento a partire dal quale gli interessi sulla somma del risarcimento iniziano a maturare, nel caso di inadempimento di obbligazioni che non siano di tipo pecuniario. In simili casi, al momento dell'inadempimento l'ammontare del risarcimento normalmente non sarà stato ancora valutato in termini pecuniari. Questa valutazione sarà fatta solo dopo il verificarsi del danno, o di comune accordo dalle parti oppure dal giudice.

Il presente articolo fissa come punto di partenza per la maturazione degli interessi la data in cui il danno si è verificato. Questa soluzione è quella che meglio si adatta al commercio internazionale, nel quale gli uomini d'affari non hanno l'abitudine di lasciare inattivo il proprio denaro. In effetti, il patrimonio del creditore ha subito una diminuzione dal momento in cui il danno si è verificato, mentre invece la parte inadempiente, fintantoché il risarcimento non sia pagato, continua a godere degli interessi sulla somma che essa dovrà pagare. È del tutto naturale quindi che questo guadagno passi al creditore.

Tuttavia, nell'effettuare la valutazione finale del danno, occorre tener conto del fatto che il risarcimento è concesso a partire dalla data del danno, al fine di evitare un doppio risarcimento, ad esempio quando una moneta si svaluti.

Il presente articolo non assume nessuna posizione sulla questione dell'interesse composto, che in alcuni diritti nazionali è soggetto a norme di ordine pubblico, le quali limitano l'interesse composto al fine di proteggere la parte inadempiente.

ARTICOLO 7.4.11

(Modalità del risarcimento in denaro)

(1) Il risarcimento del danno deve essere effettuato in un'unica soluzione. Tuttavia potrà essere effettuato in più soluzioni ove la natura del danno lo giustifichi.

(2) Le singole rate possono essere indicizzate.

COMMENTO**1. Pagamento in unica soluzione oppure a rate**

Benché il presente articolo non imponga una regola fissa quanto alle modalità con cui la somma di denaro dovuta a titolo di risarcimento del danno debba essere pagata, il pagamento in un'unica soluzione è, in generale, ritenuto la forma più appropriata nel commercio internazionale. Vi sono tuttavia situazioni nelle quali il pagamento a rate sarà più adeguato, considerata la natura del danno, come ad esempio qualora il danno continui a produrre effetti nel tempo.

E s e m p i

1. A, un consulente, è stato assunto da B per controllare la sicurezza delle fabbriche di quest'ultimo. A resta ucciso durante un viaggio in elicottero alla volta di una delle fabbriche di B, incidente di cui lo stesso B è ritenuto responsabile. A lascia due figli di dodici ed otto anni. Per risarcire la perdita della fonte di sostentamento della famiglia, dovrà essere pagato ai figli un assegno mensile fin quando questi non abbiano raggiunto la maggiore età.

2. A, un consulente in materia di sicurezza, è assunto da B per un periodo di tre anni e la sua retribuzione è fissata nella misura dello 0,5% della produzione. A viene illegittimamente licenziato dopo sei mesi. Può essere appropriato ordinare a B di pagare ad A una somma mensile pari al compenso pattuito sino a che A non abbia trovato un nuovo impiego o, al massimo, per trenta mesi.

2. Indicizzazione

Il 2° comma di questo articolo contempla la possibilità di indicizzare le singole rate da pagare, in modo da evitare il complesso meccanismo della revisione della decisione originaria al fine di tener conto dell'inflazione. L'indicizzazione tuttavia può essere vietata dalla legge del foro.

E s e m p i o

3. I fatti sono gli stessi descritti nell'Esempio 1. L'assegno mensile può essere modificato secondo l'indice del costo della vita applicabile nel luogo ove vivono i due figli.

ARTICOLO 7.4.12

(Moneta da utilizzarsi nella determinazione del risarcimento)

Il risarcimento del danno sarà determinato nella moneta in cui era espressa l'obbligazione pecuniaria o in quella in cui è stato subito il danno, a seconda di quale sia la più appropriata nel caso concreto.

COMMENTO

Il danno derivante dall'inadempimento di un contratto internazionale può verificarsi in luoghi diversi, sicché sorge il problema della moneta in cui esso debba essere calcolato. Questo problema è trattato dal presente articolo, e deve essere tenuto distinto da quello della moneta in cui il risarcimento deve essere pagato, di cui invece tratta l'articolo 6.1.9.

L'articolo offre una scelta tra la moneta in cui era espressa l'obbligazione pecuniaria e quella in cui è stato subito il danno, a seconda di quale sia più appropriata considerate le circostanze del caso.

Mentre la prima alternativa non richiede uno specifico Commento, la seconda tiene conto del fatto che il creditore può aver sostenuto spese in una particolare moneta per riparare al danno che esso abbia subito. In un simile caso il creditore deve aver diritto di chiedere il risarcimento del danno in tale moneta, anche se questa non sia la moneta del contratto. Un'altra moneta che può essere ritenuta la più appropriata è quella in cui sarebbe stato ottenuto il profitto del contratto.

La scelta è rimessa al creditore, purché sia rispettato il principio dell'integrale risarcimento.

Da ultimo, si può notare che, in assenza di un'indicazione in senso contrario, una parte ha diritto agli interessi, come al risarcimento ed alle penali, liquidati nella stessa moneta in cui sia espressa l'obbligazione principale.

ARTICOLO 7.4.13

(Indennità per inadempimento stabilita dal contratto)

(1) Se il contratto prevede che la parte inadempiente è tenuta a pagare al creditore una determinata somma in caso di inadempimento, il creditore ha diritto a tale somma indipendentemente dal danno effettivamente subito.

(2) In ogni caso, nonostante qualsiasi patto contrario, la somma stabilita può essere ridotta ad un ammontare ragionevole ove essa sia manifestamente eccessiva in relazione al danno derivante dall'inadempimento ed alle altre circostanze.

COMMENTO

1. Definizione di “indennità per inadempimento stabilita dal contratto”

Il presente articolo fornisce una definizione volutamente ampia degli accordi per il pagamento di una determinata somma nel caso di inadempimento, i quali accordi possono essere intesi sia a facilitare il risarcimento del danno (liquidazione preventiva del danno secondo la *common law*), sia ad operare come deterrente contro l'inadempimento (clausole penali propriamente dette), oppure possono avere entrambi gli scopi.

2. Indennità stabilita per l'inadempimento in linea di principio valida

I singoli diritti nazionali si differenziano in modo considerevole circa la validità del genere di clausole in questione, poiché si passa dalla loro accettazione nei paesi di *civil law*, con o senza la possibilità di un intervento giudiziale per rivedere clausole particolarmente onerose, al totale rifiuto nei sistemi di *common law* delle clausole che siano intese specificamente ad operare come deterrente contro l'inadempimento, cioè le clausole penali.

In considerazione della loro frequenza nella pratica dei contratti internazionali, il 1° comma del presente articolo riconosce in linea di principio la validità di qualsiasi clausola che disponga che la parte che non adempie debba pagare alla controparte una somma determinata per tale inadempimento, con la conseguenza che quest'ultima parte ha diritto

alla somma convenuta indipendentemente dal danno effettivamente subito. La parte inadempiente non può affermare che il creditore abbia subito un danno minore, o addirittura non abbia subito alcun danno.

Esempio

1. A, un ex giocatore brasiliano di livello internazionale, è ingaggiato per tre anni per allenare i giocatori di B, una squadra di calcio australiana, con uno stipendio mensile di 10.000 dollari australiani. Viene prevista un'indennità di licenziamento pari a 200.000 dollari per il caso di licenziamento ingiustificato. Dopo sei mesi A viene licenziato senza alcuna giustificazione. A ha diritto alla somma pattuita, benché egli sia stato immediatamente ingaggiato da un'altra squadra con uno stipendio due volte maggiore di quello ricevuto da B.

Normalmente deve trattarsi di un inadempimento di cui la parte inadempiente sia responsabile, poiché è difficile concepire una clausola che preveda il pagamento di una somma pattuita nel caso di un inadempimento che si verifichi in una situazione di forza maggiore. In via eccezionale, tuttavia, una clausola del genere può essere stipulata con l'intento di coprire anche un inadempimento di cui la parte inadempiente non sia responsabile.

Nel caso di inadempimento parziale, l'ammontare, salvo diverse pattuizioni delle parti, può essere proporzionalmente ridotto.

3. La somma pattuita può essere ridotta

Al fine di evitare la possibilità di abusi a cui simili clausole possono dar luogo, il 2° comma del presente articolo permette la riduzione della somma pattuita qualora questa sia manifestamente eccessiva "in relazione al danno derivante dall'inadempimento ed alle altre circostanze". Lo stesso comma espressamente afferma che le parti in nessun caso possono escludere tale possibilità di riduzione.

La somma convenuta può essere solo ridotta, ma non completamente abolita, dalla concessione di un risarcimento che corrisponda all'esatto ammontare del danno. Essa non può essere aumentata, almeno secondo il presente articolo, nei casi in cui la somma pattuita sia inferiore al danno effettivamente subito (si veda tuttavia il Commento 4 all'articolo 7.1.6). È inoltre necessario che l'importo convenuto sia "manifestamente eccessivo", cioè che ciò appaia chiaramente tale ad una persona ragionevole. In particolare si dovrebbe tener conto della relazione tra la somma pattuita ed il danno effettivamente subito.

E s e m p i o

1. A conclude con B un contratto di acquisto di un macchinario il quale prevede 48 pagamenti mensili di 5.000 euro ciascuno. Il contratto contiene una clausola che consente l'immediata risoluzione nel caso di mancato pagamento da parte di A di una sola rata, ed autorizza B a trattenere le somme già pagate ed a chiedere le rate rimanenti insieme al risarcimento del danno. A non paga l'undicesima rata. B trattiene i 50.000 euro già pagati e, oltre alla restituzione del macchinario, chiede anche i 190.000 euro corrispondenti alle 38 rate non ancora pagate. Il giudice ridurrà tale ammontare perché l'inadempimento di A si tradurrebbe in un guadagno manifestamente eccessivo per B.

4. Indennità stabilita per l'inadempimento distinta dalla caparra penitenziale e da altre simili clausole

Il genere di clausole trattate nel presente articolo deve essere distinto dalla caparra penitenziale e da altre simili clausole che permettono ad una parte di recedere dal contratto o pagando una certa somma oppure perdendo il deposito già versato. D'altro canto, una clausola secondo cui il creditore può trattenere le somme già pagate come parte del prezzo ricade nell'ambito di questo articolo.

E s e m p i

3. A si obbliga a vendere una proprietà immobiliare per 450.000 euro. B deve esercitare l'opzione d'acquisto entro tre mesi e deve versare un deposito di 25.000 euro, che A ha diritto di trattenere qualora B non eserciti l'opzione. Poiché non si tratta di un'indennità pattuita per l'inadempimento, essa non rientra nell'ambito dell'articolo in esame e la somma non può essere ridotta anche se, considerate le circostanze del caso, essa appaia manifestamente eccessiva.
4. A conclude con B un contratto per il noleggio di una macchina. Il contratto dispone che nel caso di mancato pagamento da parte di A di un solo canone, il contratto sarà risolto e le somme già pagate verranno trattenute da B come risarcimento del danno. La clausola rientra nell'articolo in esame e l'importo pattuito può essere soggetto a riduzione.

CAPITOLO 8

COMPENSAZIONE

ARTICOLO 8.1

(Presupposti della compensazione)

(1) Quando due parti sono obbligate l'una verso l'altra al pagamento di una somma di denaro o all'adempimento di altre prestazioni dello stesso genere, ciascuna di esse ("la prima parte") può compensare il proprio debito con il debito del proprio creditore ("la controparte") se, al momento della compensazione:

(a) la prima parte può validamente adempiere la propria obbligazione;

(b) il debito della controparte è certo sia nell'esistenza che nell'ammontare ed è esigibile.

(2) Quando i debiti di entrambe le parti derivano dallo stesso contratto, la prima parte può compensare il proprio debito anche con un debito della controparte che non sia certo nell'esistenza o nell'ammontare.

COMMENTO

1. Uso della compensazione

Secondo i Principi UNIDROIT, quando due parti sono obbligate l'una verso l'altra in virtù di un contratto o a qualsiasi altro titolo, ciascuna può compensare il proprio debito con il debito alla cui soddisfazione è tenuta la controparte. I debiti si estinguono fino a concorrenza del debito di importo minore attraverso una reciproca deduzione (vedi art. 8.5). La compensazione solleva ciascuna parte dalla necessità di adempiere separatamente la propria obbligazione.

Il debitore dal quale si richiede il pagamento e che opera la compensazione del proprio debito è definito "la prima parte". Il

Art. 8.1

Principi UNIDROIT

creditore che per primo chiede al proprio debitore di adempiere e contro il quale la compensazione è fatta valere è definito “la controparte”.

E s e m p i

1. A, un vettore, ha trasportato merce di proprietà di B da Marsiglia ad Atene via mare. A chiede a B 5.000 euro per il pagamento del trasporto. B, che è divenuto in precedenza creditore verso A della somma di 5.000 euro quale risarcimento per danni arrecati ad altri beni trasportati, può compensare il proprio debito per la somma di 5.000 euro con il debito di A nei propri confronti per lo stesso importo. Se fa ciò, né A né B saranno più debitori l'uno dell'altro.

2. A vende a B un appezzamento di terreno per la somma di 25.000 dollari australiani. In seguito, B, impresario edile, costruisce per A un'abitazione. Il costo per la costruzione è di 50.000 dollari australiani. Quando A chiede il pagamento del terreno, B può compensare il credito per il prezzo della costruzione dell'edificio. Il debito di B verso A per il pagamento di 25.000 dollari australiani è completamente soddisfatto, ma A rimane debitore verso B per la somma di 25.000 dollari australiani.

Affinché una parte possa compensare il proprio debito con il debito della controparte, devono essere soddisfatti i presupposti indicati nel presente articolo.

2. Parti obbligate reciprocamente

Un primo presupposto è che ciascuna parte sia al tempo stesso debitrice e creditrice dell'altra (1° comma, prima parte). Va rilevato che ciascuna parte deve rivestire tali posizioni nella medesima capacità. Così, la compensazione è esclusa se la prima parte è debitrice verso la controparte in nome proprio, ma riveste la qualità di creditrice in diversa qualità, ad esempio quale *trustee* o socio unico di una società.

E s e m p i

3. La società A vende alla società B macchinari per l'importo di 600.000 Yen. B, che è in affari con la società C, controllata da A, vende prodotti a C per 500.000 Yen. Quando A chiede a B di pagare il prezzo per l'acquisto dei macchinari, B non può compensare nei confronti di C il proprio credito per la vendita dei prodotti, anche nell'evenienza in cui il capitale di quest'ultima sia interamente sottoscritto da A. Dal momento che C è un'entità indipendente, A e B non possono essere considerati debitore e creditore l'uno dell'altro.

Il presupposto secondo il quale le parti devono essere reciprocamente obbligate può dare luogo a problemi nell'ipotesi in cui la controparte abbia ceduto ad un terzo il proprio credito nei confronti della prima parte. Tuttavia, la prima parte potrà ciò nonostante compensare il proprio debito con il debito della controparte se il diritto all'esercizio della compensazione esisteva già prima che la cessione fosse comunicata al debitore ceduto (vedi Art. 9.1.13).

3. Debiti aventi ad oggetto prestazioni dello stesso genere

I debiti devono avere ad oggetto prestazioni dello stesso genere (1° comma, prima frase). Alcuni sistemi giuridici richiedono che i debiti abbiano ad oggetto prestazioni "fungibili". Un debito pecuniario può essere compensato solo con un altro debito pecuniario. Un debito avente ad oggetto la consegna di grano può essere compensato solo con un debito che preveda la consegna di grano dello stesso genere.

La nozione di "debiti aventi ad oggetto prestazioni dello stesso genere" è più ampia rispetto a quella di "debiti aventi ad oggetto prestazioni fungibili". I debiti aventi ad oggetto prestazioni non pecuniarie possono essere dello stesso genere ma, allo stesso tempo, non essere fungibili. Due debiti aventi ad oggetto la consegna di vino dello stesso vigneto, ma non dello stesso anno, possono essere debiti dello stesso genere, ma non essere fungibili. Debiti aventi ad oggetto denaro contante e titoli non possono essere considerati dello stesso genere ai sensi del presente articolo. Nondimeno, come nel caso di debiti espressi in monete differenti, la compensazione può essere esercitata se i titoli sono facilmente convertibili e non vi è alcun accordo che imponga il pagamento in una specifica moneta contante o titoli. La circostanza se i debiti siano o no dello stesso genere può dipendere dalla prassi commerciale o da speciali usi di commercio.

Un debito personale non può considerato dello stesso genere rispetto ad un altro tipo di debito. Di conseguenza, la compensazione è esclusa se uno dei debiti ha natura personale.

E s e m p i

4. A, un produttore di petrolio grezzo, stipula con B un contratto per la consegna attraverso oleodotto di 1.500 tonnellate di petrolio grezzo al Cairo ogni mese. B, a sua volta, è tenuto a consegnare settimanalmente 1.000 tonnellate di petrolio grezzo via strada. Il grezzo prodotto da A e il grezzo consegnato da B non hanno la stessa origine e non sono del tutto simili; tuttavia, poiché il loro uso può essere identico, i due debiti concernenti il petrolio grezzo

Art. 8.1

Principi UNIDROIT

possono considerarsi dello stesso genere e, se A e B sono debitore e creditore della stessa quantità di prodotto, la compensazione sarà possibile.

5. A detiene 100 azioni ordinarie della società “Sud”. B è azionista della stessa società, ma possiede 120 azioni privilegiate. Essi sono allo stesso tempo debitore e creditore l’uno dell’altro e in un precedente contratto è stato stabilito che il pagamento sarebbe potuto avvenire solo mediante azioni di uguale natura. Poiché le azioni possedute da A e da B non sono dello stesso tipo, la compensazione non può essere esercitata.

4. Obbligazione della prima parte eseguibile

La prima parte deve avere diritto ad eseguire la propria obbligazione (1° comma, lett. (a)). Non può imporre alla controparte una prestazione che non sia ancora certa o che non sia ancora venuta a scadenza.

Esempi

6. A ha venduto a B 10 autocarri per l’importo di 100.000 dollari USA. B deve pagare il prezzo di acquisto degli autocarri entro il 30 settembre. B confida nella possibilità di compensare nei confronti di A un debito nascente da un prestito, il cui termine per la restituzione scade il 30 novembre. Prima di tale data, B non può compensare il proprio debito nei confronti di A, dal momento che non può pagare A prima del 30 novembre. Il debito di B nei confronti di A non è ancora esigibile.

7. A deve a B 20.000 euro a titolo di restituzione di un prestito. La restituzione deve avvenire il 30 gennaio. In forza di una sentenza emanata il 25 gennaio, B è obbligato a pagare ad A la somma di 14.000 euro a titolo di risarcimento. Il 9 febbraio A chiede a B di pagare. B, la cui obbligazione può essere eseguita, è autorizzato a compensare il proprio debito con il debito di A.

8. A ha venduto a B 1.000 bottiglie di vino Bordeaux, il cui prezzo deve essere pagato al più tardi il 30 ottobre. B è anche creditore di A e il debito di A è già esigibile. Benché il termine ultimo per pagare il debito di A scada il 30 ottobre, alla data del 10 ottobre B può già compensare il proprio debito con il debito di A, dal momento che A è vincolato ad accettare il pagamento prima di tale data.

5. Debito della controparte certo

La compensazione può essere esercitata solo quando il debito della controparte è certo sia nell'esistenza che nell'ammontare (1° comma, lett. (b)).

L'esistenza di un debito è certa quando il debito non possa essere contestato, come, ad esempio, nell'ipotesi in cui esso si basi su un contratto valido e già eseguito, oppure su una sentenza o un lodo finale non soggetti a impugnazione.

Al contrario, il debito per il pagamento di una somma di denaro a titolo di risarcimento non è certo quando possa essere contestato dalla controparte.

Anche se l'esistenza del debito della controparte non è contestata, l'esercizio della compensazione è nondimeno precluso quando il debito è incerto nell'ammontare. La compensazione non è possibile se l'esistenza del danno non è contestata, ma l'ammontare del risarcimento non è stato ancora fissato.

E s e m p i

9. Una sentenza condanna ad A di pagare a B la somma di 200.000 Yuan Renminbi cinesi per inadempimento del contratto. A sua volta, B è obbligato verso A alla restituzione di un prestito di 240.000 Yuan Renminbi cinesi, il cui termine per il rimborso è già scaduto. A chiede a B di pagare la somma di 240.000 Yuan Renminbi cinesi. B può compensare il proprio debito con il debito di A derivante dalla sentenza.

10. A vende a B uno yacht per la somma di 10.000 euro. A è responsabile nei confronti di B per aver commesso un illecito. Il danno non è contestato, ma l'ammontare del risarcimento non è stato ancora determinato. Dal momento che il debito di B non è ancora certo, ad A non è permesso di compensare il proprio debito.

I Principi non si occupano degli effetti delle procedure di insolvenza sul diritto all'esercizio della compensazione. Tali effetti devono perciò essere determinati in base alla legge applicabile. La maggior parte dei diritti nazionali accordano alla prima parte il diritto di esercitare la compensazione anche dopo che la controparte è stata coinvolta in una procedura di insolvenza, con ciò derogando al principio del pari trattamento dei creditori coinvolti in una procedura di insolvenza.

6. Debito della controparte esigibile

Il debito della controparte deve inoltre essere esigibile (1° comma, lett. (b)). Un debito è esigibile quando il creditore ha diritto di chiederne l'adempimento al debitore e il debitore non dispone di alcuna eccezione per resistere alla richiesta. È opponibile un'eccezione, ad esempio, quando il termine per il pagamento non è ancora scaduto. Poiché un'obbligazione naturale o morale non è esigibile, la prima parte non potrà compensare il proprio debito con il debito della controparte che sia di tale natura. L'esigibilità o meno di un debito può dipendere dal diritto altrimenti applicabile. Di conseguenza, in alcuni casi la possibilità di esercitare la compensazione potrà dipendere dal diritto altrimenti applicabile.

E s e m p i o

11. In forza di una decisione definitiva resa il 10 aprile, A è stato condannato a pagare in favore di B 20.000 dollari USA per la vendita di cotone. A, che è creditore nei confronti di B per la restituzione di un prestito dell'ammontare di 12.000 dollari USA, esigibile già alla data del 10 gennaio, può compensare il proprio debito con il debito di B. B, il cui debito è certo ed esigibile, non può contestare la compensazione esercitata da A.

Dal momento che il decorso del termine di prescrizione compromette l'esigibilità ma non estingue il diritto, la prima parte, pur non potendo azionare un debito prescritto, potrà nondimeno farlo valere ai fini della compensazione (vedi Art. 10.10).

7. Compensazione di debiti nascenti dallo stesso contratto

La compensazione è un strumento utile per estinguere più debiti immediatamente e nello stesso momento. Perciò, se due debiti nascono dallo stesso contratto, i presupposti della compensazione sono modificati.

Se i debiti delle due parti nascono dallo stesso contratto, la prima parte è autorizzata a compensare il proprio debito anche se il debito della controparte non è certo nell'esistenza o nell'ammontare (2° comma). Così, ad esempio, un debito avente ad oggetto il pagamento di una somma di denaro a titolo di risarcimento può essere certo nell'esistenza ma non nell'ammontare. Se l'importo minimo pagabile è incontrovertibile, allora la prima parte può compensare il proprio debito fino a concorrenza di tale valore minimo anche se l'ammontare complessivo del debito della controparte è ignoto.

Anche qualora uno dei debiti sia contestato, la compensazione può essere nondimeno esercitata perché tutti i debiti suscettibili di essere compensati nascono dal medesimo contratto e, di conseguenza, possono essere facilmente identificati. Tale circostanza può essere utile alle parti coinvolte in una relazione di affari allo scopo di facilitare la rapida composizione delle pretese. L'intervento giudiziale può essere tuttavia necessario al fine di accertare se i presupposti della compensazione sono realmente soddisfatti. Nel commercio internazionale, accade spesso che i debiti delle due parti derivino dallo stesso contratto.

Esempio

12. A trasporta una partita di tacchini per conto di B da San Pietroburgo a Stoccolma. Il costo del trasporto è di 35.000 rubli russi. Durante il trasporto, un centinaio di esemplari muoiono per colpa del vettore, il quale riconosce la propria responsabilità. A chiede a B il pagamento del prezzo per il trasporto. B può compensare il proprio debito con il credito nei confronti di A per il danno causato dal perimento degli animali. Sebbene l'ammontare del risarcimento non sia certo, nell'ipotesi in cui i debiti derivano dallo stesso contratto sarà facile accertarne l'entità e verificare se i presupposti per compensare sono soddisfatti.

13. A, un vettore, accetta di trasportare per conto di B un pianoforte da Toronto a New York. Una clausola del contratto prevede espressamente il pagamento di penali nel caso in cui il pianoforte non venga recapitato nella sala del concerto almeno cinque giorni prima della data fissata per il concerto. Il pianoforte perviene a New York solo due giorni prima della data del concerto. A chiede a B il pagamento del trasporto. B può compensare nei confronti di A il proprio credito al pagamento delle penali pattuite anche nell'ipotesi in cui A contesti l'ammontare di tali penali.

8. Compensazione mediante accordo

Anche se i presupposti indicati nel presente articolo non sono soddisfatti, le parti possono nondimeno conseguire gli effetti della compensazione mediante accordo. Parimenti, le parti possono convenire che i reciproci debiti si compensino automaticamente ad una data precisa o a scadenze prefissate. Ancora, più parti possono accordarsi per estinguere i rispettivi debiti, per esempio attraverso un accordo di netting.

ARTICOLO 8.2

(Compensazione di debiti in moneta diversa)

Quando i debiti hanno per oggetto il pagamento di somme di denaro espresse in monete diverse, la compensazione può essere esercitata a condizione che entrambe le monete siano liberamente convertibili e che le parti non abbiano stabilito che la prima parte debba pagare esclusivamente in una certa moneta.

COMMENTO**1. Monete liberamente convertibili**

Pagamenti in monete diverse non possono essere considerati debiti aventi ad oggetto prestazioni dello stesso genere ai sensi dell'art. 8.1. Tuttavia, se i pagamenti devono essere effettuati in monete che sono entrambe convertibili, la compensazione può essere nondimeno esercitata. Secondo quanto stabilito dall'art. 6.1.9, salvo che non sia altrimenti previsto, il debitore deve effettuare il pagamento nella moneta del luogo di pagamento, se tale moneta è convertibile. Al contrario, poiché il valore relativo della moneta non liberamente convertibile non può essere prontamente accertato agli scopi della compensazione, quest'ultima non può essere usata per imporre alla controparte il pagamento in quella determinata moneta.

E s e m p i

1. A, un produttore di vino californiano, vende a B, un produttore di tappi in sughero, 500 bottiglie di vino al prezzo di 20.000 dollari USA. B vende ad A 100.000 tappi al prezzo di 10.000 livros, che è la moneta del luogo dove i tappi di sughero vengono prodotti e che non è convertibile. A chiede a B il pagamento della somma di 20.000 dollari USA. B non può compensare il proprio credito per 10.000 livros con il debito al pagamento di 20.000 dollari USA.

2. Moneta specificata nel contratto

Se un contratto prevede espressamente che una parte paghi in una certa moneta, e tale parte deve adempiere il proprio debito in una valuta diversa da quella specificata nel contratto, essa non potrà compensare il proprio debito con il debito della controparte.

Esempio

2. A vende merce a B per l'importo di 10.000 dollari USA. Il contratto di vendita prevede espressamente che il compratore paghi il prezzo in dollari USA a New York. B, un vettore asiatico, è creditore verso A per una fattura, non pagata, relativa a spese di trasporto da liquidare in Won coreani a Seul. A domanda a B il pagamento dei 10.000 dollari USA. B, che in base al contratto è tenuto a pagare il prezzo della merce in dollari a New York, non è autorizzato a compensare il proprio credito per il pagamento delle spese di trasporto.

ARTICOLO 8.3

(Avviso di compensazione)

La compensazione si esercita mediante avviso alla controparte.

COMMENTO

La compensazione si esercita mediante avviso alla controparte. La compensazione non opera né automaticamente, né in virtù di una pronuncia giudiziale. La prima parte deve comunicare alla controparte l'intenzione di estinguere il proprio debito per compensazione. All'avviso non è apponibile alcuna condizione.

Per produrre effetto, l'avviso deve essere inviato dopo che i presupposti per compensare sono venuti ad esistenza.

L'avviso può essere dato con ogni mezzo appropriato alle circostanze e produce effetto quando raggiunge il destinatario (vedi art. 1.10)

ARTICOLO 8.4

(Contenuto dell'avviso)

(1) L'avviso di compensazione deve contenere l'indicazione dei debiti ai quali si riferisce.

(2) Se l'avviso non specifica il debito nei cui confronti la compensazione è fatta valere, la controparte può, entro un ragionevole lasso di tempo, dichiarare alla prima parte a quale debito si applica la compensazione. In mancanza di tale dichiarazione, la compensazione produce effetti nei confronti di tutti i debiti proporzionalmente.

COMMENTO

Secondo il 1° comma, l'avviso deve contenere l'indicazione di quali debiti delle parti siano da compensare. La controparte, ricevendo l'avviso, deve essere in grado di conoscere le ragioni della compensazione e valutarne l'incidenza.

1. Dichiarazione della controparte

Se la prima parte ha verso la controparte due o più debiti e non ha specificato i debiti che intende estinguere per compensazione, la controparte può liberamente scegliere quale tra i debiti della prima parte portare ad estinzione (2° comma, prima parte).

Esempio

1. A vende regolarmente stoffa a B. Il 30 dicembre, B chiede ad A il pagamento di 5.000 dollari USA che A gli deve. A tale data, B è debitore verso A per il prezzo relativo a tre differenti contratti di vendita, ovvero, rispettivamente, 4.000 dollari USA, 3.500 dollari USA e 4.500 dollari USA. Se A intende compensare il debito di B, esso deve indicare nell'avviso quale fra i tre debiti di B vuole compensare. Se A non indica nell'avviso quale debito di B intende compensare, entro un ragionevole lasso di tempo B può comunicare ad A che il suo debito per 4.500 dollari USA è interamente estinto, mentre il debito per 3.500 dollari USA è estinto solo fino a concorrenza della somma di 500 dollari USA. Dopo che la compensazione ha prodotto i suoi effetti, B rimane debitore di A per la somma di 7.000 dollari USA.

2. Assenza di dichiarazione

Se l'avviso non specifica i debiti che la prima parte intende compensare e se la controparte non effettua, entro un termine ragionevole, alcuna dichiarazione a tale scopo, tutti i debiti della controparte si estinguono proporzionalmente fino al valore del debito della prima parte (2° comma, seconda parte).

Esempio

2. La fattispecie è la stessa dell'esempio precedente con la differenza che B non dichiara a quale debito la compensazione si riferisca. In assenza di tale dichiarazione, la compensazione estingue il debito di 4.000 dollari USA relativo al primo contratto fino alla somma di 1.667 dollari USA; il debito di 3.500 dollari USA relativo al secondo contratto fino alla somma di 1.458 e il debito di 4.500 dollari USA relativo al terzo contratto fino alla somma di 1.875 dollari USA.

ARTICOLO 8.5*(Effetti della compensazione)*

- (1) La compensazione estingue i debiti.**
- (2) Se i debiti sono di diverso ammontare, la compensazione estingue i debiti fino a concorrenza del debito di importo minore.**
- (3) La compensazione produce effetto dal momento dell'avviso.**

COMMENTO**1. Estinzione per compensazione**

Se i presupposti della compensazione indicati all'art. 8.1 sono soddisfatti, i debiti delle parti si estinguono nella misura in cui opera la compensazione come se fossero stati effettuati reciproci pagamenti.

Esempio

1. A è debitore verso B della somma di 100 dollari USA e B è debitore verso A per l'importo di 100 dollari USA. B chiede il pagamento del proprio debito. A dichiara con avviso a B di compensare il proprio debito. Dopo che la compensazione ha prodotto effetti, i due debiti sono estinti.

Se i debiti differiscono nell'ammontare, l'estinzione per compensazione produce effetto fino a concorrenza del debito di importo minore.

Esempio

2. B deve ad A 100 dollari USA, e A deve a sua volta a B 70 dollari USA. A chiede il pagamento della somma di 100 dollari USA ad esso spettante, mentre B dichiara di voler compensare il debito di A per l'importo di 70 dollari. Se i requisiti della compensazione sono soddisfatti, A non è più debitore verso B, dal momento che il proprio debito è stato interamente estinto; al contrario, A è ancora creditore nei confronti di B per la somma di 30 dollari USA, corrispondente alla parte di debito non estinta per compensazione.

2. Effetto della compensazione al momento dell'avviso.

I debiti si estinguono al momento dell'avviso se a tale data i presupposti della compensazione sono soddisfatti. La compensazione non opera in modo retroattivo. Essa ha effetto solo per l'avvenire.

Il momento dal quale la compensazione produce effetto è determinato sulla base della necessità che essa sia dichiarata mediante avviso, e nella pratica tale momento sarà facile da accertare.

La situazione va considerata come se entrambi i debiti fossero pagati al momento dell'avviso di compensazione. Due sono le conseguenze che derivano da questa regola. Anzitutto, gli interessi continuano a decorrere fino al momento dell'avviso. La parte che può ed intende esercitare la compensazione deve farlo nel più breve lasso di tempo possibile se vuole arrestare il corso degli interessi. In secondo luogo, il pagamento eventualmente effettuato dopo che la compensazione è stata dichiarata sarà sempre ripetibile, essendo privo di fondamento giuridico. Se il pagamento è stato effettuato prima dell'avviso di compensazione, esso è efficace e non è ammessa alcuna ripetizione.

Esempio

3. A deve a B la somma di 1.000 dollari USA per l'acquisto di beni. Il debito di A è certo e il pagamento è esigibile il 20 novembre. B chiede il pagamento della somma di 1.000 dollari il 22 dicembre. In forza di una decisione resa il 30 novembre, si ordina a B di pagare ad A la somma di 800 dollari USA a titolo di risarcimento. Il debito per 800 dollari USA è certo ed esigibile alla data della sentenza, ovvero il 30 novembre. A opera la compensazione mediante avviso il 10 dicembre. La compensazione produce effetto al momento dell'avviso se tutti i presupposti erano già soddisfatti a tale data. I due debiti si estinguono fino a concorrenza del credito di importo minore. A rimane creditore di B per la somma di 200 dollari. Dopo il 10 dicembre, gli interessi cessano di decorrere, eccetto che sull'importo di 200 dollari USA.

Nel momento in cui i presupposti della compensazione sono soddisfatti ed è stato dato il relativo avviso, non solo si estinguono i debiti principali, ma vengono meno, corrispondentemente, anche i diritti correlati, come ad esempio le garanzie.

Esempio

4. A, un banchiere, ha prestato 10.000 euro a B ed ha ottenuto dalla moglie di quest'ultimo una garanzia personale al pagamento. B è creditore verso A per la somma di 12.000 euro, denaro che B detiene sul proprio conto nella banca di A. A chiede a B il pagamento dei 10.000 euro. B dichiara la compensazione dandone avviso il 12 dicembre. Le condizioni per compensare i due debiti vengono ad esistenza il 10 dicembre. Alla data dell'avviso il giorno 12 dicembre, i debiti di A e di B si estinguono, così come la garanzia personale prestata dalla moglie di B.

CAPITOLO 9

CESSIONE DEI CREDITI, TRASFERIMENTO DELLE OBBLIGAZIONI, CESSIONE DEI CONTRATTI

SEZIONE 1: CESSIONE DEI CREDITI

ARTICOLO 9.1.1

(Definizioni)

Per “cessione di un credito” si intende il trasferimento consensuale da una persona (“il cedente”) ad un’altra (“il cessionario”) del diritto del cedente al pagamento di una somma di denaro o ad altra prestazione da parte di un terzo (“il debitore ceduto”), includendo i trasferimenti a scopo di garanzia.

COMMENTO

In molti casi un creditore che ha diritto al pagamento di una somma di denaro o ad altra prestazione da parte di un debitore può trovare utile cedere il proprio credito ad un'altra persona. Ad esempio, una cessione ad una banca rappresenta un modo usuale per finanziare la concessione di un credito. Le norme della presente Sezione riguardano la cessione dei crediti così come definita in questo articolo.

1. Trasferimento consensuale

Questa Sezione riguarda solo i trasferimenti consensuali, e pertanto non si applica alle ipotesi in cui la legge applicabile preveda il trasferimento *ex lege* di alcuni crediti (come, in alcuni ordinamenti, il trasferimento, all’acquirente di un edificio assicurato, dei crediti che il venditore vanta nei confronti dell’assicuratore, o il trasferimento

automatico dei crediti nel caso di fusione di società. Si veda l'art. 9.1.2(b)).

La presente definizione parimenti non concerne i trasferimenti unilaterali, che in alcuni ordinamenti possono essere effettuati senza la partecipazione del cessionario.

2. Diritto al pagamento di una somma di denaro o ad altra prestazione

Questa definizione non è d'altra parte limitata alla cessione del diritto al pagamento di una somma di denaro. Essa riguarda anche diritti ad altri tipi di prestazioni, come l'adempimento di un servizio. Né i diritti cedibili sono solo diritti di natura contrattuale. Pretese non contrattuali o derivanti da sentenze, ad esempio, possono essere regolate dalla presente Sezione, salva l'applicazione dell'art. 1.4. Anche diritti futuri possono essere trasferiti alle condizioni previste dall'art. 9.1.5.

3. Nozione di “trasferimento”

Per “trasferimento” di un credito si intende il passaggio del credito dal patrimonio del cedente a quello del cessionario. La definizione si applica anche ai trasferimenti a scopo di garanzia.

4. Diritti di terzi

Il trasferimento dal cedente al cessionario resta soggetto ai diritti dei terzi. La cessione di un credito tra un cedente e un cessionario può coinvolgere i diritti di vari soggetti terzi tra i quali in primo luogo certamente il debitore ceduto, ma anche i creditori del cedente e successivi cessionari. I diritti dei terzi sono regolati in parte dalle clausole di questa Sezione (si vedano gli artt. 9.1.10 e 9.1.11 riguardanti il debitore ceduto e i successivi cessionari). In alcuni casi possono essere applicabili le norme imperative della legge altrimenti applicabile (ad es. la legge fallimentare).

ARTICOLO 9.1.2

(Esclusioni)

Questa Sezione non riguarda i trasferimenti effettuati secondo le norme speciali che disciplinano i trasferimenti:

(a) di documenti quali titoli di credito, documenti rappresentativi di diritti e strumenti finanziari;

(b) di diritti nell'ambito della cessione di un'azienda.

COMMENTO

Alcuni tipi di cessione del credito sono normalmente soggetti ad una disciplina molto specifica nel diritto applicabile e non sono pertanto regolati dalla presente Sezione.

1. Trasferimento di documenti disciplinato da norme speciali

Il trasferimento di alcuni tipi di documenti disciplinato da norme speciali è al di fuori dell'ambito di applicazione di questa Sezione. Ciò vale ad esempio per i titoli di credito, come le cambiali, che sono di solito trasferite attraverso girata o consegna del documento, e che sono soggette ad ulteriori norme specifiche, ad es. riguardanti le eccezioni che potrebbero essere sollevate del cedente. Questa esclusione si applica anche ai documenti rappresentativi di diritti, come le polizze di carico o i certificati di deposito, e a strumenti finanziari come le azioni e le obbligazioni. Tutti i trasferimenti di tali documenti sono di regola soggetti a norme speciali.

Ciò non esclude la possibilità che tali crediti, in alcuni ordinamenti, possano essere trasferiti anche attraverso una cessione ordinaria, che sarebbe allora regolata dalla presente Sezione.

2. Cessione di azienda

Un'altra esclusione è rappresentata dalla cessione effettuata nell'ambito della cessione di azienda che sia regolata da norme speciali, come può succedere nel caso di fusione di società. La legge applicabile spesso prevede meccanismi in base ai quali, a determinate condizioni, tutti i crediti e le obbligazioni vengono trasferiti globalmente *ex lege*.

L' art. 9.1.2(b) non impedisce che la presente Sezione sia applicabile qualora alcuni crediti di pertinenza dell'azienda ceduta siano trasferiti singolarmente. D'altra parte, il mero trasferimento di azioni di una società può essere soggetto all'art. 9.1.2(a) e perciò non essere regolato da questa Sezione.

E s e m p i

1. La società A è trasferita alla società B. Se la legge altrimenti applicabile prevede che tutti i diritti appartenenti alla precedente società vengano automaticamente trasferiti alla seconda, i Principi non si applicano.
2. I fatti sono gli stessi dell'Esempio 1, ma B non è interessata a subentrare in uno specifico credito vantato nei confronti del cliente X e preferisce che tale credito sia ceduto alla società C. Questo trasferimento a titolo particolare è soggetto alla disciplina posta dai Principi.

ARTICOLO 9.1.3

(Cedibilità dei crediti non pecuniari)

Il diritto ad una prestazione non pecuniaria può essere ceduto solo se la cessione non rende l'obbligazione significativamente più gravosa.

COMMENTO

In linea di principio, la cessione di un credito non ha effetto sui diritti e sulle obbligazioni del debitore ceduto. Il fatto che la prestazione sia dovuta ad un altro creditore può tuttavia modificare le condizioni alle quali l'obbligazione deve essere eseguita. Il luogo della prestazione può essere diverso. Il cambiamento di creditore può di per sé rendere l'obbligazione più gravosa.

L'art. 9.1.8 dà diritto al debitore ceduto di essere tenuto indenne da parte del cedente o del cessionario per qualsiasi spesa aggiuntiva derivante dalla cessione. Tale disposizione sarebbe sufficiente nel caso di cessione di un credito pecuniario. Quando il credito ceduto tuttavia riguardi una prestazione non pecuniaria, il rimedio previsto potrebbe non essere sempre sufficiente. Il presente articolo esclude la possibilità di cedere tali crediti qualora il trasferimento renda l'obbligazione significativamente più gravosa per il debitore ceduto.

Art. 9.1.4

Principi UNIDROIT

Esempi

1. La società X si è impegnata a fornire un servizio di sicurezza per evitare furti nei depositi utilizzati dalla società A per immagazzinare legna. I locali sono venduti alla società B, che intende destinarli al medesimo uso. Nulla nella disposizione di cui sopra impedisce ad A di cedere a B il proprio diritto al servizio di sicurezza fornito da X.

2. I fatti iniziali sono gli stessi dell'Esempio 1, ma B intende destinare i depositi all'immagazzinamento di apparecchiature elettroniche. Il diritto di A al servizio di sicurezza fornito da X non può essere ceduto a B: un tale servizio diverrebbe significativamente più gravoso poiché i rischi relativi alla sicurezza sono evidentemente molto più alti nel caso di apparecchiature elettroniche che in quello di immagazzinamento di legna.

ARTICOLO 9.1.4

(Cessione parziale)

(1) Il diritto al pagamento di una somma di denaro può essere ceduto parzialmente.

(2) Il diritto ad un'altra prestazione può essere ceduto parzialmente solo se essa è divisibile e se la cessione non rende l'obbligazione significativamente più gravosa.

COMMENTO

1. Interesse economico

La cessione parziale di un credito può avere scopi economici differenti. Un appaltatore può ad esempio voler cedere ad un istituto finanziario una parte del diritto al pagamento dovuto da un cliente, e tenere il resto per sé. In alternativa potrebbe voler cedere la parte restante ad un fornitore di materie prime.

Consentire la cessione parziale di un credito può tuttavia incidere sul principio secondo cui la cessione non deve aggravare la situazione del debitore ceduto. Se il credito è frazionato, il debitore ceduto sarà obbligato ad adempiere in più parti, il che potrebbe implicare costi aggiuntivi.

2. Crediti pecuniari e non pecuniari

L'onere per il debitore ceduto di dover effettuare due o più pagamenti invece di uno solo non è considerato di per sé eccessivo, e pertanto le cessioni parziali dei crediti pecuniari sono consentite dal presente articolo (1° comma).

Una regola diversa prevale nel caso di cessione di crediti non pecuniari, per i quali la validità della cessione parziale è soggetta a due condizioni cumulative: la divisibilità della prestazione dovuta e il grado dell'aggravio aggiuntivo che la cessione parziale comporta per il debitore ceduto. L'art. 9.1.3 già esclude la possibilità di cedere crediti non pecuniari nella loro interezza qualora la cessione renda l'obbligazione significativamente più gravosa. Il 2° comma del presente articolo applica la stessa regola alla cessione parziale di tali crediti.

In ogni caso, le spese aggiuntive sostenute dal creditore ceduto come conseguenza del dover effettuare la prestazione in più parti devono essere indennizzate in base all'art. 9.1.8.

Esempi

1. L'acquirente X è obbligato a pagare un prezzo di 1.000.000 dollari USA al venditore A il 31 ottobre. A ha urgentemente bisogno di 600.000 dollari USA e cede una parte del proprio credito corrispondente a tale somma alla banca B. Viene dato avviso della cessione parziale ad X. Il 31 ottobre, sia A che B rivendicano il pagamento delle rispettive parti del credito. X deve pagare ad A 400.000 dollari USA e a B 600.000 dollari USA.
2. La società X è obbligata a consegnare 1.000 tonnellate d'acciaio al fabbricante di automobili A il 31 ottobre. A causa di una diminuzione delle vendite, A valuta che non avrà bisogno di un quantitativo così ingente di acciaio per quella data, e cede il diritto alla consegna fino a 300 tonnellate al fabbricante di automobili B. Viene dato avviso della cessione parziale ad X. Il 31 ottobre, sia A che B rivendicano la consegna delle rispettive quantità di materiale. X deve consegnare 700 tonnellate ad A e 300 a B.
3. Il consulente fiscale X ha promesso di impiegare 30 giorni nell'esame della contabilità della società A in modo da determinare la politica più appropriata da seguire alla luce delle nuove regole tributarie. Successivamente A si pente di tale accordo, a causa dell'ammontare dell'onorario che deve essere corrisposto. Pertanto, propone di cedere 15 dei giorni convenuti alla società B. X può contestare la cessione parziale per il motivo che l'esecuzione di un incarico di quella natura non è divisibile. X può anche argomentare che la contabilità di B è significativamente più complessa rispetto a quella di A.

ARTICOLO 9.1.5*(Crediti futuri)*

Un credito futuro si presume ceduto al momento dell'accordo, a condizione che, quando esso venga ad esistenza, possa essere identificato come il credito al quale la cessione si riferisce.

COMMENTO**1. Interesse economico**

Ai fini della presente Sezione, un credito futuro è un credito che verrà o potrà venire ad esistenza in futuro (in contrapposizione ad un diritto attuale ad una prestazione dovuta in futuro). Esempi di crediti futuri sono i diritti che una banca può vantare verso un cliente al quale possa essere concesso finanziamento in futuro, oppure i diritti che una società può avere verso un'altra sulla base di un contratto che possa venire concluso in futuro. La cessione di tali crediti futuri può essere molto rilevante dal punto di vista economico.

2. Determinabilità

Secondo la presente disposizione, un credito futuro può essere ceduto a condizione che esso, quando venga ad esistenza, possa essere identificato come il credito al quale la cessione si riferisce. Ciò è necessario per evitare le difficoltà che possono essere create da trasferimenti di crediti futuri descritti in termini vaghi e troppo generali.

3. Effetto retroattivo

Secondo la presente disposizione, inoltre, la cessione di crediti futuri ha effetto retroattivo tra cedente e cessionario. Quando il credito viene ad esistenza, il trasferimento si considera effettuato al momento dell'accordo di cessione.

Per quanto riguarda i terzi, va ricordato che i diritti di questi ultimi possono in alcuni casi essere soggetti alle norme imperative della legge altrimenti applicabile (ad esempio, la legge fallimentare). I diritti dei terzi sono tuttavia in parte disciplinati da altre disposizioni di questa Sezione, inclusi gli effetti dell'avviso specificati negli artt. 9.1.10 e 9.1.11.

Esempio

Allo scopo di finanziare nuovi investimenti, la società A cede all'istituto finanziatore B i diritti che ricaverà dalle future licenze concesse per l'utilizzo di una determinata tecnologia. Sei mesi dopo, la società A concede la licenza per tale tecnologia alla società X. I diritti dovuti si considerano ceduti a B dalla data dell'accordo di cessione, a condizione essi possano essere riferiti a tale accordo.

ARTICOLO 9.1.6

(Cessione in massa dei crediti)

Alcuni crediti possono essere ceduti in massa, a condizione che essi possano essere identificati, al momento della cessione o quando vengano ad esistenza, come i crediti ai quali la cessione si riferisce.

COMMENTO

I crediti sono spesso ceduti come un insieme o in massa. Un'impresa può ad esempio cedere tutti i suoi crediti ad una società di *factoring*. In pratica sarebbe eccessivamente gravoso richiedere la specificazione individuale di ciascun credito ceduto, ma l'identificazione globale dei crediti ceduti in massa deve essere tale da permettere di riconoscere ciascuno dei crediti oggetto della cessione come parte della stessa.

Nel caso di crediti attuali, tale riconoscimento deve essere possibile al momento della cessione. Se la cessione in massa comprende crediti futuri, ai sensi dell'art. 9.1.5 la loro identificazione deve essere possibile quando vengano ad esistenza.

Esempio

Il commerciante al dettaglio A cede tutti i propri crediti alla società di *factoring* B. La cessione comprende migliaia di crediti attuali e/o futuri. La cessione non richiede la individuazione di ciascun credito singolarmente. Successivamente, B dà avviso della cessione al debitore ceduto di uno specifico credito. B deve essere in grado di dimostrare che tale credito era compreso nella cessione in massa o al momento della cessione stessa, o, nel caso di un credito che non esista ancora in quel momento, quando il credito venga ad esistenza.

ARTICOLO 9.1.7

(Sufficienza dell'accordo tra cedente e cessionario)

(1) Un credito è ceduto attraverso il semplice accordo tra cedente e cessionario, senza necessità di avviso al debitore ceduto.

(2) Il consenso del debitore ceduto non è richiesto a meno che l'obbligazione, considerate le circostanze del caso, non sia di carattere strettamente personale.

COMMENTO

Nella definizione di cui all'art. 9.1.1 la cessione di un credito è descritta come un "*trasferimento consensuale*". Gli artt. 9.1.7 – 9.1.15 regolano le rispettive situazioni giuridiche del cedente, del cessionario e del debitore ceduto.

1. Sufficienza del mero accordo tra cedente e cessionario

Secondo il 1° comma del presente articolo, la cessione di un credito ha efficacia, vale a dire il credito è trasferito dal patrimonio del cedente a quello del cessionario, per il tramite del mero accordo tra queste due parti. Tale norma rappresenta l'applicazione alla cessione del credito del principio generale previsto nell'art. 1.2, secondo cui nessuna disposizione dei Principi richiede che un contratto sia concluso in una particolare forma. Ciò non impedisce, tuttavia, la possibilità di applicazione di norme imperative della legge altrimenti applicabile, secondo quanto previsto dall'art. 1.4: pertanto, ad esempio, una cessione a scopo di garanzia può essere soggetta a particolari requisiti di forma.

Come si è già detto nel Commento 4 all'art. 9.1.1, la regola contenuta nel 1° comma resta soggetta ai diritti dei terzi, che sono in parte disciplinati da altre disposizioni in questa Sezione (si vedano gli artt. 9.1.10 e 9.1.11 riguardanti il debitore ceduto e i successive cessionari), e può essere subordinata alle norme imperative della legge altrimenti applicabile (ad esempio, la legge fallimentare), secondo l'art. 1.4. Va sottolineato tuttavia che l'avviso al debitore ceduto previsto dall'art. 9.1.10 non è una condizione per l'efficacia del trasferimento del credito (o dei crediti) tra cedente e cessionario.

2. Non necessità, in linea di principio, del consenso del debitore ceduto

Il 2° comma prevede espressamente ciò che è già implicito nel 1° comma, vale a dire che il consenso del debitore ceduto non è necessario ai fini dell'efficacia della cessione tra cedente e cessionario.

3. Eccezione: obbligazione a carattere strettamente personale

Un'eccezione è prevista per l'ipotesi in cui il credito da cedere riguarda un'obbligazione a carattere strettamente personale, vale a dire un credito che è stato concesso dal debitore ceduto specificamente alla persona del creditore/cedente. Tale carattere impedisce che il credito venga ceduto senza il consenso del debitore, poiché non sarebbe appropriato costringere il debitore ceduto ad adempiere nelle mani di un'altra persona.

E s e m p i

1. La società X si obbliga a sponsorizzare le attività della società A, impegnata nella difesa dei diritti umani. A vuole cedere il credito all'ente B, attivo nel campo della tutela dell'ambiente. La cessione può avvenire solo con il consenso della società X.
2. Una celebre soprano ha concluso un contratto con l'agente A che la obbliga ad esibirsi in concerti organizzati da A. A vende all'agente B i propri crediti verso la soprano. Tale trasferimento richiede il consenso del soprano, se risulta dalle circostanze del caso che ella intendeva esibirsi soltanto per A.

4. Effetti di altre disposizioni

La possibilità di cedere un credito senza il consenso del debitore ceduto può essere condizionata dalla presenza di una limitazione convenzionale alla cessione (patto di incedibilità) nel contratto tra il cedente e il debitore ceduto (si veda l'art. 9.1.9), anche se tale clausola non implica di per sé il carattere strettamente personale dell'obbligazione.

Il presente articolo non disciplina la questione della necessità dell'avviso di cessione al debitore ceduto per far sì che quest'ultimo non adempia nelle mani del cedente dopo che si è verificata la cessione.

ARTICOLO 9.1.8

(Spese aggiuntive sostenute dal debitore ceduto)

Il debitore ceduto ha il diritto di essere tenuto indenne dal cedente o dal cessionario per qualsiasi spesa aggiuntiva causata dalla cessione.

COMMENTO

1. Indennizzo per le spese aggiuntive

La cessione di un credito non modifica necessariamente i diritti e le obbligazioni del debitore ceduto. E tuttavia, qualora il debitore ceduto debba sostenere spese aggiuntive per il fatto che la prestazione è dovuta al cessionario invece che all'originario creditore, questo articolo dà diritto al debitore ceduto di ricevere adeguato indennizzo.

E s e m p i o

1. La società X è obbligata a rimborsare la somma di 1.000.000 Euro alla società A. Entrambe le società hanno sede in Svizzera. A cede il proprio credito alla società B, con sede in Messico. Z ha diritto ad essere tenuta indenne per le spese aggiuntive comportate da un trasferimento che è ora divenuto internazionale.

La norma prevista in questo articolo è conforme all'art. 6.1.6, che prevede una analoga soluzione se una delle parti del contratto cambia la propria sede d'affari dopo la conclusione del contratto.

2. Indennizzo da parte del cedente o del cessionario

Il debitore ceduto ha diritto ad essere indennizzato per le spese aggiuntive o da parte del cedente, o da parte del cessionario. Nel caso di un'obbligazione pecuniaria, il debitore ceduto si troverà spesso nella situazione di poter compensare il proprio diritto all'indennizzo con l'obbligazione che è dovuta al cessionario.

3. Cessione parziale

Spese aggiuntive possono sorgere, in particolare, nel caso di una cessione parziale (art. 9.1.4). Il presente articolo si applica anche in tale ipotesi.

Esempio

2. Nell'esempio 2 *sub* art. 9.1.4, A aveva assegnato a B una parte del proprio diritto a ricevere la consegna di acciaio da X. Invece di dover consegnare 1.000 tonnellate di acciaio ad A, X si è trovato a dover consegnarne 700 tonnellate ad A e 300 a B. X ha diritto ad essere tenuto indenne per le spese aggiuntive derivanti dal fatto che dovrà effettuare la prestazione in due parti.

4. Obbligazione che diventa significativamente più gravosa

In due ipotesi l'indennizzo per le spese aggiuntive non è considerato rimedio sufficiente. In primo luogo, secondo l'art. 9.1.3 la cessione del diritto ad una prestazione non pecuniaria non è ammessa qualora renda l'obbligazione significativamente più gravosa. In secondo luogo, l'art. 9.1.4 prevede che neppure la cessione parziale del diritto ad una prestazione non pecuniaria sia ammessa in presenza di analoghe circostanze.

ARTICOLO 9.1.9

(Limiti convenzionali al diritto di cessione)

(1) La cessione del diritto al pagamento di una somma di denaro è efficace nonostante l'esistenza di un accordo tra il cedente e il debitore ceduto che limiti o vieti una tale cessione. Il cedente può tuttavia essere responsabile di inadempimento contrattuale nei confronti del debitore ceduto.

(2) La cessione del diritto ad un'altra prestazione è inefficace se è contraria all'accordo tra il cedente e il debitore ceduto che limiti o vieti la cessione. La cessione è tuttavia efficace se il cessionario, al momento della cessione, sapeva o avrebbe dovuto sapere dell'esistenza dell'accordo. In tal caso, il cedente può essere responsabile di inadempimento contrattuale nei confronti del debitore ceduto.

COMMENTO**1. Bilanciamento degli interessi**

Secondo il 2° comma dell'art. 9.1.7, il consenso del debitore ceduto non è richiesto ai fini dell'efficacia della cessione tra cedente e cessionario, a meno che l'obbligazione non abbia carattere strettamente personale. In pratica, tuttavia, è frequente che il contratto tra il creditore originario/cedente e il debitore ceduto contenga una clausola che limita o vieta la cessione dei diritti del creditore originario/cedente, poiché il debitore ceduto potrebbe non voler cambiare creditore. Qualora il creditore originario/cedente trasferisca successivamente i propri diritti nonostante il patto di incedibilità, è necessario bilanciare gli interessi contrapposti del debitore ceduto e del cessionario. Il debitore ceduto subisce una violazione dei propri diritti contrattuali, ma il cessionario deve essere egualmente tutelato. Su di un piano più generale, è anche importante favorire l'uso efficiente della cessione dei crediti a scopo di finanziamento.

A questo riguardo il presente articolo distingue tra cessione di crediti pecuniari e cessione di crediti ad altre prestazioni.

2. Crediti pecuniari

Nel caso di cessione di crediti pecuniari, il 1° comma dà preferenza alle necessità del finanziamento. Il cessionario di un credito pecuniario è tutelato nei confronti di clausole che limitino o vietino la cessione e quest'ultima è pienamente efficace. Poiché tuttavia agisce violando i propri doveri contrattuali, il cedente è responsabile dei danni causati al debitore ceduto per inadempimento contrattuale ai sensi del Capitolo 7, Sezione 4.

E s e m p i

1. A, un appaltatore, ha diritto al pagamento di 100.000 dollari USA da parte del proprio cliente X dopo che una certa fase dei lavori di costruzione sia stata completata. Il contratto contiene una clausola che vieta ad A la cessione di tale credito. A cede comunque il credito alla banca B. B può contare sull'efficacia della cessione nonostante la clausola e ha diritto di richiedere il pagamento alla scadenza. X può tuttavia agire contro A per inadempimento contrattuale. X può ad esempio ottenere il risarcimento del danno se dimostra che ha sofferto una qualche perdita.

2. La società X è obbligata a rimborsare 500.000 Euro alla società A entro la data in cui sia in grado di compensare parzialmente tale obbligazione con un credito di 200.000 Euro che

vanta nei confronti di A. Il contratto tra X ed A contiene un patto di incedibilità. Senza tener conto di tale clausola, A cede il credito per il rimborso alla società B. X può chiedere il risarcimento del danno da parte di A per le spese sostenute nell'intentare una procedura separata di recupero della somma di 200.000 Euro.

3. Crediti non pecuniari

La cessione di diritti a prestazioni non pecuniarie non presenta la stessa rilevanza per la concessione del credito, e pertanto si giustifica una diversa soluzione, quella prevista nel 2° comma. Allo scopo di realizzare un giusto bilanciamento dei contrapposti interessi delle tre parti coinvolte, la regola in questo caso è che le clausole di limitazione od esclusione della cessione siano efficaci nei confronti del cessionario, con la conseguenza che la cessione è inefficace. L'opposta soluzione si ha tuttavia qualora si possa provare che, al momento della cessione, il cessionario non sapeva né avrebbe dovuto sapere dell'esistenza della clausola. In tal caso, la cessione è efficace, ma il cedente può essere obbligato a risarcire il danno subito dal debitore ceduto per l'inadempimento contrattuale secondo le disposizioni del Capitolo 7, Sezione 4.

Esempio

3. La società X si è impegnata a comunicare alla società A qualsiasi miglioramento apportato ad un procedimento tecnologico sviluppato entro un determinato periodo. Il contratto prevede che il credito di A verso X non possa essere ceduto. A non ha più bisogno di tale tecnologia e tenta di cedere il proprio credito alla società B. Una tale cessione è inefficace. X non diventa debitore di B. In tal caso, B può agire contro A secondo l'art. 9.1.15(b).

ARTICOLO 9.1.10

(Avviso al debitore ceduto)

(1) Fino a quando il debitore ceduto non riceva l'avviso della cessione o dal cedente o dal cessionario, egli si libera dalla propria obbligazione con il pagamento al cedente.

(2) Dopo che il debitore ceduto abbia ricevuto tale avviso, egli si libera dalla propria obbligazione solo con il pagamento al cessionario.

COMMENTO**1. Effetti dell'avviso nei confronti del debitore ceduto**

Mentre la cessione è efficace tra cedente e cessionario per il tramite del semplice accordo tra di loro (art. 9.1.7), il debitore ceduto si libera dalla propria prestazione pagando al cedente finché non riceva avviso della cessione. Se il debitore ceduto paga al cedente, il cessionario può ottenere tale pagamento dal cedente (si veda l'art. 9.1.15(f)). La cessione diviene efficace nei confronti del debitore ceduto soltanto dopo che quest'ultimo ne abbia ricevuto avviso. Il debitore ceduto può a questo punto liberarsi solo pagando al cessionario.

E s e m p i

1. Il venditore A cede il proprio credito per il pagamento del prezzo da parte dell'acquirente X alla banca B. Né A né B danno avviso della cessione ad X. Alla scadenza, X paga ad A. Questo pagamento è pienamente valido e X è liberato. Sarà compito di B recuperare il pagamento da A ex art. 9.1.15(f).
2. Il venditore A cede alla banca B il proprio diritto al pagamento del prezzo da parte dell'acquirente X. B dà immediatamente avviso della cessione ad X. Alla scadenza, X paga comunque ad A. X non è liberato e B può obbligare X ad effettuare un secondo pagamento.

Prima che il debitore riceva avviso della cessione, egli si libera pagando al cedente anche se sapeva, o avrebbe dovuto sapere, dell'esistenza della cessione. Lo scopo di tale norma è di porre sulle parti dell'accordo di cessione – vale a dire cedente e cessionario – l'onere di dare informazione al debitore ceduto riguardo all'accordo stesso. Tale soluzione appare giustificata nel contesto dei contratti commerciali internazionali. Non si esclude tuttavia che in alcune circostanze il debitore ceduto sia responsabile per danni se ha agito in mala fede pagando al cedente.

La parti ricorrono a volte alle cosiddette “cessioni tacite”, in cui il cedente e il cessionario si accordano per non informare il debitore ceduto dell'avvenuta cessione. Tale accordo è valido tra le parti, ma poiché il debitore ceduto non riceve avviso, egli si libererà pagando al cedente, secondo quando prevede l'art. 9.1.10, 1° comma.

2. Significato di “avviso”

Il termine “avviso” deve essere inteso nel senso ampio di cui all’art. 1.10. Nonostante il fatto che il presente articolo non specifichi il contenuto dell’avviso, quest’ultimo deve indicare non soltanto che la cessione è avvenuta, ma anche l’identità del cessionario, l’individuazione dei crediti trasferiti (tenendo conto dell’art. 9.1.6) e, nel caso di cessione parziale, l’entità della cessione.

3. Chi è tenuto a dare l’avviso

L’art. 9.1.10, 1° comma, lascia aperta la questione di chi debba dare l’avviso, vale a dire non specifica se debba essere il cedente o il cessionario. In pratica, è probabile che nella maggior parte dei casi sia il cessionario a prendere l’iniziativa, poiché è la parte che ha maggior interesse ad evitare che il debitore ceduto adempia nelle mani del cedente nonostante la cessione. L’avviso dato dal cedente ha tuttavia lo stesso effetto. Quando l’avviso è dato dal cessionario, il debitore ceduto può richiedere una prova idonea dell’avvenuta cessione (si veda l’art. 9.1.12).

4. Quando dare l’avviso

Il presente articolo non richiede espressamente che l’avviso sia dato soltanto dopo la conclusione dell’accordo di cessione. In alcuni casi, il contratto tra il futuro cedente e il debitore ceduto prevede che i diritti da esso derivanti vengano ceduti ad un istituto finanziario. È questione interpretativa determinare se tale previsione contrattuale possa essere considerata idoneo avviso, con gli effetti di cui al presente articolo; la soluzione potrà dipendere dalla completezza della clausola con riguardo all’identità del futuro cessionario.

5. Revoca dell’avviso

L’avviso dato al debitore ceduto può, in alcune circostanze, essere revocato, ad es. quando lo stesso accordo di cessione sia invalido, o se una cessione a scopo di garanzia non sia più necessaria. Ciò non ha influenza sui pagamenti effettuati, prima della revoca, alla persona che fino a quel momento era il cessionario, ma se il debitore ceduto paga alla stessa persona dopo aver ricevuto la revoca, egli non è liberato dalla propria obbligazione.

Art. 9.1.11

Principi UNIDROIT

ARTICOLO 9.1.11 *(Cessioni successive)*

Se lo stesso credito è stato ceduto dallo stesso cedente a due o più successive cessionari, il debitore si libera mediante il pagamento effettuato secondo l'ordine in cui gli avvisi sono stati ricevuti.

COMMENTO

1. Priorità del primo avviso

Questo articolo si occupa del caso in cui lo stesso cedente ceda lo stesso credito a diversi cessionari. Normalmente ciò non dovrebbe verificarsi, anche se in pratica può accadere, sia il cedente consapevole o inconsapevole del fatto. In tal caso si dà preferenza al primo cessionario che abbia dato avviso. Gli altri cessionari possono soltanto agire contro il cedente in base all'art. 9.1.15(c).

E s e m p i o

Il 5 febbraio il venditore A cede il proprio credito per il pagamento del prezzo da parte dell'acquirente X alla banca B, e successivamente, il 20 febbraio, alla banca C. C dà avviso della cessione il 21 febbraio, mentre B lo fa soltanto il 25 febbraio. X si libera pagando a C, anche se il credito era stato ceduto a quest'ultimo dopo che era stato ceduto a B.

Diversamente dalla soluzione che prevale in alcuni ordinamenti, il presente articolo non tiene conto della conoscenza, effettiva o presunta, che il debitore ceduto abbia della cessione anche in mancanza di avviso. Questa scelta è motivata dall'intento di incentivare la comunicazione della cessione al debitore, assicurando così un livello di certezza che è particolarmente opportuno nell'ambito dei contratti internazionali.

2. Cessione in assenza di avviso

Se nessuno dei successivi cessionari dà avviso riguardante la cessione, il debitore si libera mediante pagamento al cedente (si veda l'art. 9.1.10, 1° comma).

3. Avviso in assenza di prova idonea

L'avviso fatto da un cessionario in assenza di prova idonea del fatto che la cessione sia avvenuta, può essere inefficace secondo l'art. 9.1.12.

ARTICOLO 9.1.12

(Prova idonea della cessione)

(1) Se l'avviso riguardante la cessione viene dato dal cessionario, il debitore ceduto può richiedere al cessionario stesso di fornirgli entro un termine ragionevole una prova idonea dell'avvenuta cessione.

(2) Il debitore ceduto ha diritto di sospendere il pagamento fino a quando la prova idonea non venga fornita.

(3) In assenza di prova idonea della cessione l'avviso non è efficace.

(4) La prova idonea è costituita, sia pure non esclusivamente, da ogni atto scritto di provenienza dal cedente indicante che la cessione ha avuto luogo.

COMMENTO

Poiché l'avviso riguardante la cessione ha i rilevanti effetti previsti dagli art. 9.1.10 e 9.1.11, questo articolo ha lo scopo di tutelare il debitore ceduto dal rischio di ricevere un avviso fraudolento da un falso "cessionario", richiedendo una prova idonea dell'avvenuta cessione. Fino a quando la prova idonea non sia fornita, il debitore ceduto può sospendere il pagamento al preteso cessionario. Se la prova idonea è fornita, l'avviso ha efficacia dal momento in cui ciò avviene.

Esempio

Entro il 1 dicembre il cliente X deve pagare 10.000 dollari USA all'appaltatore A, a titolo di rata della somma totale dovuta per la costruzione di una fabbrica. In ottobre, A cede il credito alla banca B. Sia A che B possono dare avviso della cessione ad X. Se l'iniziativa è presa da B, e quest'ultimo scrive ad X che è diventato

Art. 9.1.13

Principi UNIDROIT

il cessionario della rata, X può richiedere a B una prova idonea. Facendo salva l'efficacia di altri mezzi di prova, B mostrerà probabilmente l'accordo di cessione o altro documento scritto proveniente da A che confermi che il credito è stato ceduto. Fino al momento in cui tale prova non sia fornita, X ha il diritto di sospendere il pagamento.

ARTICOLO 9.1.13

(Eccezioni e compensazione)

(1) Il debitore ceduto può opporre al cessionario tutte le eccezioni che avrebbe potuto opporre al cedente.

(2) Il debitore ceduto può far valere nei confronti del cessionario la compensazione che avrebbe potuto far valere nei confronti del cedente, fino al ricevimento dell'avviso della cessione.

COMMENTO

1. Possibilità di opporre eccezioni

Un credito può, in linea di principio, essere ceduto senza la necessità del consenso del debitore (art. 9.1.7, 2° comma). Tale soluzione si basa sull'assunto che la cessione non abbia un effetto negativo sulla situazione giuridica del debitore ceduto.

Può accadere che il debitore ceduto avesse diritto a sospendere o rifiutare il pagamento al creditore originario, sulla base di un'eccezione quale l'inesatto adempimento della prestazione dovuta da tale creditore al debitore ceduto. Per poter stabilire se tali eccezioni possano essere opposte anche al cessionario bisogna bilanciare gli interessi rispettivi delle parti: la posizione del debitore ceduto non deve peggiorare a causa della cessione, ma d'altra parte il cessionario ha interesse ad acquisire un diritto pieno.

Secondo il 1° comma di questo articolo, il debitore ceduto può opporre al cessionario tutte le eccezioni che avrebbe potuto opporre se l'azione fosse stata intentata dal cedente. In tal caso, tuttavia, il cessionario potrà agire contro il cedente in base all'art. 9.1.15(d).

Esempio

1. La società di informatica A si obbliga verso il cliente X ad installare un nuovo programma per la contabilità entro la fine dell'anno. Il pagamento principale deve essere effettuato un mese dopo il completamento del lavoro. A cede immediatamente il proprio credito alla banca B. Alla scadenza, B intende agire contro X per ottenere il pagamento, ma quest'ultimo oppone che il nuovo software non funziona bene e che l'ufficio contabile è nel caos. X rifiuta di pagare fino a quando non si sia trovato rimedio a tale catastrofica situazione. X è legittimato ad opporre questa eccezione a B, la quale ha poi il diritto di agire contro A in base all'art. 9.1.15(d).

La stessa soluzione si applica alle eccezioni di natura procedurale.

Esempio

2. La società X vende all'appaltatore A una turbina a gas da incorporare nella fabbrica costruita per il cliente B. A lavoro completato, A cede a B la garanzia riguardante il corretto funzionamento della turbina. Dato che la turbina non funziona correttamente, B agisce in giudizio contro X presso il tribunale del luogo ove ha sede. X potrà vittoriosamente invocare la clausola compromissoria contenuta nel contratto con A.

2. Compensazione

Il 2° comma del presente articolo prevede che il debitore ceduto possa far valere nei confronti del cedente la compensazione, se poteva farla valere in base all'art. 8.1 prima che fosse dato avviso della cessione.

Questa soluzione è conforme al principio secondo cui la posizione del debitore ceduto non deve peggiorare a causa della cessione. Gli interessi del cessionario sono tutelati poiché egli può agire contro il cedente in base all'art. 9.1.15(e).

Esempio

3. La società A cede alla società B il diritto al pagamento di 100.000 Euro da parte della società X. X vanta tuttavia a sua volta un credito di 60.000 Euro nei confronti di A. I due crediti non sono stati compensati tramite l'avviso di compensazione ex art. 8.3 dei Principi, ma le condizioni richieste per la compensazione erano presenti prima che fosse dato avviso della cessione. X può ancora far valere la compensazione dandone avviso al cessionario. B può

Art. 9.1.14

Principi UNIDROIT

allora richiedere a X soltanto il pagamento di 40.000 Euro. B può recuperare la differenza da A, la quale aveva garantito, ai sensi dell'art. 9.1.15(e), che il debitore ceduto non avrebbe fatto valere la compensazione riguardo al credito oggetto di cessione.

ARTICOLO 9.1.14

(Diritti accessori al credito ceduto)

La cessione di un credito trasferisce al cessionario:

(a) tutti i diritti del cedente al pagamento o ad ogni altra prestazione derivanti dal contratto e relativi al credito ceduto, e

(b) tutti i diritti che garantiscono l'adempimento del credito ceduto.

COMMENTO

1. Ambito della cessione

Questa disposizione si ispira allo stesso principio alla base dell'art. 9.1.13. La cessione trasferisce il credito del cedente così com'è, non soltanto con le eventuali eccezioni che debitore ceduto possa opporre, ma anche con tutti i diritti al pagamento o ad altre prestazioni derivanti dal contratto e relativi al credito ceduto e tutti i diritti che garantiscano l'adempimento del credito ceduto.

E s e m p i

1. La banca A ha diritto a ricevere la restituzione di un finanziamento di 1 milione di Euro concesso al cliente X, al tasso di interesse del 3%. A cede il diritto alla restituzione di tale somma alla banca B. La cessione trasferisce anche il diritto agli interessi e alle eventuali garanzie per l'adempimento.

2. I fatti iniziali sono gli stessi dell'Esempio 1, ma il contratto di mutuo dà alla banca A il diritto di richiedere la restituzione anticipata del capitale se X non paga gli interessi dovuti. Anche questo diritto è trasferito a B.

3. I fatti iniziali sono gli stessi dell'Esempio 1, ma X ha depositato alcune azioni in garanzia in favore di A. La garanzia è trasferita a B, salva l'eventuale applicazione delle norme imperative della legge altrimenti applicabile secondo l'art. 1.4.

2. Cessione parziale

Qualora un credito sia ceduto parzialmente, se i diritti disciplinati dall'art. 9.1.14 sono divisibili verranno trasferiti in proporzione. Se al contrario non fossero divisibili, le parti dovranno decidere se tali diritti sono trasferiti al cessionario o se restano al cedente.

3. Deroghe contrattuali

La regola contenuta nel 1° comma può comunque essere derogata per accordo tra il cedente e il cessionario, i quali possono, ad esempio, convenire su di una cessione separata del diritto agli interessi.

4. Cooperazione del cedente

Dal dovere generale di cooperazione dell'art. 5.1.3 consegue che il cedente è obbligato a prendere tutte le misure necessarie perché il cessionario possa godere dei diritti accessori e delle garanzie.

ARTICOLO 9.1.15

(Obblighi di garanzia del cedente)

Il cedente garantisce al cessionario, salvo diversa comunicazione al cessionario stesso, che:

- (a) il credito ceduto esiste al momento della cessione, salvo il caso di un credito futuro;**
- (b) il cedente può disporre del credito;**
- (c) il credito non è stato precedentemente ceduto ad un altro cessionario ed è libero da ogni altro diritto o pretesa da parte di terzi;**
- (d) il debitore ceduto non può opporre alcuna eccezione;**
- (e) né il debitore ceduto né il cedente hanno dato avviso di compensazione riguardo al credito ceduto, né daranno tale avviso;**
- (f) il cedente restituirà al cessionario qualsiasi pagamento ricevuto da parte del debitore ceduto prima dell'avviso della cessione.**

COMMENTO

Con la cessione di un credito al cessionario, il cedente assume una serie di obblighi di garanzia.

1. Esistenza del credito

Il credito ceduto deve essere esistente al momento della cessione. Ciò non si verifica quando, ad esempio, il pagamento è già avvenuto o se il diritto ad un pagamento è stato precedentemente annullato.

E s e m p i o

1. La società A cede crediti in massa alla società di *factoring* B. Quando B richiede il pagamento al cliente X, quest'ultimo dimostra che la somma è stata già pagata ad A prima della cessione. B può agire contro A, poiché al momento della cessione il credito non esisteva più.

Se, come previsto dall'art. 9.1.5, viene ceduto un credito futuro, tale disposizione non si applica.

E s e m p i o

2. La società A cede alla banca B i diritti derivanti da una licenza per l'uso di tecnologia che dovrebbe venire concessa nell'immediato futuro alla società X. La licenza non è mai concessa. B non ha alcun diritto nei confronti di A.

2. Disponibilità del credito da parte del cedente

Il cedente deve essere legittimato a cedere il credito. Ciò non accade, ad esempio, se vi è un divieto legale o convenzionale a cedere il credito.

E s e m p i o

3. La società X si è impegnata a comunicare alla società A qualsiasi miglioramento apportato ad un procedimento tecnologico sviluppato entro un determinato periodo. Il contratto prevede che il credito di A verso X non possa essere ceduto. A non ha più bisogno di tale tecnologia e tenta di cedere il proprio credito alla società B. Quest'esempio era già stato riportato all'art. 9.1.9, come ipotesi di cessione inefficace. In questo caso B può agire contro A ai sensi dell'art. 9.1.15(b). Si ricorderà che la soluzione sarebbe opposta se B dimostrasse che non sapeva né avrebbe dovuto sapere dell'esistenza del divieto di cessione.

3. Assenza di precedenti cessioni e di diritti o pretese di terzi

Se il cedente ha già ceduto un credito ad un altro cessionario, di regola egli non potrà effettuare una seconda cessione del medesimo diritto, e tale divieto può ritenersi già contenuto nella garanzia di cui alla lettera (b). Data l'importanza pratica di tale ipotesi è opportuna una disposizione separata ed espressa sul punto. Si ricorderà tuttavia che secondo l'art. 9.1.11 il successivo cessionario può prevalere sul precedente se dà per primo avviso della cessione al debitore ceduto.

D'altra parte, una precedente cessione potrebbe essere stata effettuata con il limitato scopo di garanzia. In tal caso, il credito può ancora essere ceduto, con opportuna comunicazione al successivo cessionario.

4. Assenza di eccezioni da parte del debitore ceduto

Secondo l'art. 9.1.13, 1° comma, il debitore ceduto può opporre al cessionario tutte le eccezioni che avrebbe potuto opporre al cedente. In tal caso, il cessionario ha diritto ad agire contro il cedente sulla base della garanzia contenuta in questo articolo.

E s e m p i o

4. La banca B è il cessionario del diritto dell'appaltatore A al pagamento di una certa somma di denaro da parte del cliente X. Alla scadenza, X si rifiuta di pagare, adducendo che A non ha adempiuto correttamente le sue obbligazioni. Questa eccezione può essere vittoriosamente opposta in base all'art. 9.1.13, 1° comma. B avrebbe allora diritto ad agire contro A.

5. Assenza di avviso di compensazione

Il debitore ceduto può far valere nei confronti del cessionario la compensazione che avrebbe potuto far valere nei confronti del cedente (si veda l'art. 9.1.13, 2° comma). Il cedente garantisce al cessionario che né il cedente stesso, né il debitore ceduto hanno già dato avviso di compensazione riguardo al credito ceduto. Il cedente garantisce inoltre che un tale avviso non verrà dato in futuro. Se, ad esempio, il debitore ceduto desse avviso di compensazione al cessionario dopo la cessione, come consentito dall'art. 9.1.13, 2° comma, il cessionario potrebbe agire contro il cedente in base all'art. 9.1.15(e).

6. Restituzione del pagamento effettuato dal debitore ceduto

L'art. 9.1.10, 1° comma, prevede che il debitore ceduto si libera pagando al cedente fino a quando non abbia ricevuto avviso della cessione. Questa è la soluzione che meglio protegge il debitore ceduto, ma sta di fatto che nei rapporti tra cedente e cessionario il diritto è stato trasferito. Pertanto, il cedente garantisce al cessionario la restituzione di qualsiasi pagamento ricevuto prima che fosse dato avviso della cessione.

E s e m p i o

5. Il venditore A cede alla banca B il proprio diritto al pagamento del prezzo da parte dell'acquirente X. Né A né B danno avviso ad X. Alla scadenza, X paga ad A. Come già spiegato nel commento all'art. 9.1.10, un tale pagamento è perfettamente valido e X è liberato. L'art. 9.1.15(f), tuttavia, concede a B il diritto di ottenere da A la restituzione della somma pagata dal debitore ceduto.

7. Mancata previsione di una garanzia della prestazione del debitore o della solvenza

Le parti di una cessione possono chiaramente prevedere una garanzia del cedente riguardo alla solvibilità, presente o futura, del debitore ceduto, o più genericamente, riguardo alla prestazione dovuta dal debitore. E tuttavia in mancanza di un tale accordo, il presente articolo non prevede una garanzia con questo contenuto.

E s e m p i o

6. La società B è cessionaria del diritto della società A al pagamento di una certa somma di denaro dal cliente X. Alla scadenza, B scopre che X è divenuto insolvente. B sopporta questo rischio. La soluzione sarebbe la stessa se B scoprisse che X era già insolvente al momento della cessione.

In caso di violazione di una delle garanzie dovute dal cedente, sono utilizzabili i rimedi previsti nel Capitolo 7. Il cessionario può ad esempio chiedere il risarcimento del danno al cedente, oppure la risoluzione del contratto se sono presenti le condizioni previste dagli artt. 7.3.1 e ss.

8. Informazioni fornite dal cedente

Eventuali comunicazioni effettuate al momento del trasferimento possono avere effetto su alcune delle garanzie dovute dal cedente. Il cedente può, ad esempio, avvisare il cessionario dell'esistenza di un diritto di terzi; in tal caso il cessionario accetta il trasferimento del credito a proprio rischio, senza che permangano garanzie del cedente a tale riguardo.

SEZIONE 2: TRASFERIMENTO DELLE OBBLIGAZIONI

ARTICOLO 9.2.1

(Modalità di trasferimento)

L'obbligazione di pagare una somma di denaro o di eseguire un'altra prestazione può essere trasferita da un soggetto (il "debitore originario") ad un altro (il "nuovo debitore"):

a) mediante un accordo tra il debitore originario ed il nuovo debitore soggetto all'art. 9.2.3, oppure

b) mediante un accordo tra il creditore ed il nuovo debitore, attraverso il quale quest'ultimo assume l'obbligazione.

COMMENTO

Come nel caso della cessione dei crediti trattata dalla Sezione 1 del presente Capitolo, anche il trasferimento delle obbligazioni può essere economicamente utile. Ad esempio, se la ditta A richiede un pagamento al proprio cliente B, ma la stessa ditta è debitrice di una somma equivalente verso il proprio fornitore X, può essere pratico disporre le cose in modo tale che il cliente divenga debitore del fornitore.

Un tale trasferimento dell'obbligazione può realizzarsi in due modi diversi.

1. Trasferimento mediante accordo tra il debitore originario ed il nuovo debitore

In pratica, la più frequente tra le due modalità di trasferimento di un'obbligazione previste nel presente articolo è quella che si realizza mediante un accordo tra il debitore originario ed il nuovo debitore, con il consenso del creditore come richiesto dall'art. 9.2.3.

Esempio

1. La ditta A è debitrice verso il proprio fornitore X di una somma pari a 5.000 Euro e il cliente B è debitore della medesima somma verso A. A e B convengono che quest'ultimo subentrerà nell'obbligazione della prima verso X. L'obbligazione viene trasferita se X acconsente all'operazione.

2. Trasferimento mediante accordo tra il creditore ed il nuovo debitore

Un'altra possibilità è rappresentata da un accordo tra il creditore ed il nuovo debitore, mediante il quale quest'ultimo accetta di subentrare nell'obbligazione.

E s e m p i o

2. I prodotti della società X sono venduti dal distributore A in un determinato mercato. La relazione contrattuale tra le due parti sta per cessare. Il distributore B entra in trattative con X, proponendo di subentrare nella distribuzione. Al fine di ottenere l'accettazione di X, B assicura che assumerà il debito di 5.000 Euro ancora dovuto da A ad X e quest'ultima accetta. B è divenuto debitore di X.

3. Necessità del consenso del creditore

In entrambi i casi, il creditore deve prestare il proprio consenso al trasferimento. Ciò è ovvio quando il trasferimento avviene mediante un accordo tra il creditore ed il nuovo debitore. Se, invece, esso avviene mediante un accordo tra il debitore originario ed il nuovo debitore, tale requisito è previsto dall'art. 9.2.3. Il consenso può essere prestato in anticipo secondo il disposto dell'art. 9.2.4.

In assenza del consenso del creditore, il debitore può accordarsi con un terzo affinché quest'ultimo adempia l'obbligazione, secondo il disposto dell'art. 9.2.6.

4. Limitazione ai trasferimenti consensuali

Nella presente Sezione sono regolati soltanto i trasferimenti consensuali, escludendo quelle situazioni in cui la legge applicabile preveda trasferimenti *ex lege* (come, in alcuni ordinamenti, il trasferimento automatico delle obbligazioni nel caso di fusione di società. Si veda l'art. 9.2.2).

5. Obbligazioni concernenti il pagamento di una somma di denaro o altra prestazione

La presente Sezione non è limitata al trasferimento di obbligazioni concernenti il pagamento di una somma di denaro. Essa tratta anche del trasferimento di obbligazioni relative ad altri tipi di prestazione, come l'adempimento di un servizio. Né le obbligazioni trasferibili sono solo quelle di natura contrattuale. Le obbligazioni derivanti da illecito

Art. 9.2.2

Principi UNIDROIT

civile o da una sentenza, ad esempio, possono essere regolate dalla presente Sezione, salvo quanto previsto dall'art. 1.4.

6. Nozione di “trasferimento”

Il “trasferimento” di un'obbligazione comporta che essa lasci il patrimonio del debitore originario per entrare in quello del nuovo debitore.

Ad ogni modo in alcuni casi, benché il nuovo debitore sia ora obbligato nei confronti del creditore, il debitore originario non è liberato (si veda l'art. 9.2.5).

ARTICOLO 9.2.2

(Esclusione)

La presente Sezione non si applica ai trasferimenti di obbligazioni effettuati secondo le norme speciali che regolano i trasferimenti di obbligazioni nell'ambito di una cessione di azienda.

COMMENTO

Le norme contenute nella presente Sezione non si applicano ai trasferimenti di obbligazioni effettuati nell'ambito di una cessione di azienda secondo le eventuali norme speciali che regolino tale trasferimento, come può succedere nel caso di fusione di società. La legge applicabile prevede spesso meccanismi in base ai quali, a determinate condizioni, tutti i crediti e le obbligazioni vengono trasferiti globalmente *ex lege*.

L'art. 9.2.2 non impedisce che la presente Sezione sia applicabile nel caso in cui determinate obbligazioni di pertinenza dell'azienda ceduta siano trasferite singolarmente.

E s e m p i

1. La società A è ceduta alla società B. Se la legge altrimenti applicabile stabilisce che tutte le obbligazioni di pertinenza della prima società siano automaticamente trasferite alla seconda, i Principi non trovano applicazione.
2. I fatti sono gli stessi dell'Esempio 1, con la differenza che B ha preferito non divenire debitrice della ditta X, uno dei fornitori di A. A può trasferire le obbligazioni di cui si tratta alla società C,

con il consenso di X. Questo trasferimento a titolo particolare è soggetto alla disciplina posta dai Principi.

ARTICOLO 9.2.3

(Necessità del consenso del creditore al trasferimento)

Il trasferimento di un'obbligazione mediante un accordo tra il debitore originario ed il nuovo debitore esige il consenso del creditore.

COMMENTO

1. Accordo tra il debitore originario ed il nuovo debitore

Come previsto dall'art. 9.2.1(a), il trasferimento di un'obbligazione può avvenire mediante un accordo tra il debitore originario e la persona che diventerà nuovo debitore.

2. Necessità del consenso del creditore

Tale accordo, comunque, non è sufficiente a trasferire l'obbligazione. È anche necessario che il creditore presti il proprio consenso.

La presente norma è differente dalla corrispondente norma sulla cessione dei crediti, dove l'operazione è in linea di principio efficace senza il consenso del debitore (si veda l'art. 9.1.7). La cessione di un credito non compromette la posizione del debitore ceduto, salvo il fatto che quest'ultimo deve eseguire la prestazione ad un'altra persona. Al contrario, il cambiamento del debitore può avere una forte incidenza sulla posizione del creditore, poiché il nuovo debitore potrebbe essere meno affidabile dell'originario. Il cambiamento non può quindi essere imposto al creditore, il cui consenso è richiesto per l'operazione.

Esempio

1. La società A è debitrice di 15.000 dollari USA verso la società X, con sede in Asia, per alcuni servizi prestati. A causa di una riorganizzazione del gruppo, nelle attività di A in Asia è subentrata la società controllata B. A e B convengono che B subentrerà nel debito di A verso X. L'obbligazione viene trasferita solo se X presta il proprio consenso.

Art. 9.2.4

Principi UNIDROIT

3. Non necessaria liberazione del debitore originario

Con il consenso del creditore, il nuovo debitore è vincolato dall'obbligazione. Non ne consegue necessariamente che il debitore originario venga liberato. Si veda l'art. 9.2.5.

4. Mancanza del consenso del creditore

Se il creditore rifiuta di acconsentire al trasferimento, oppure se il suo consenso non viene richiesto, è possibile, ai sensi dell'art. 9.2.6., un accordo che preveda la prestazione da parte di un terzo.

ARTICOLO 9.2.4

(Consenso preventivo del creditore)

(1) Il creditore può prestare il proprio consenso in anticipo.

(2) Se il creditore ha prestato il proprio consenso in anticipo, il trasferimento dell'obbligazione diviene efficace quando ne viene dato avviso al creditore o quando quest'ultimo lo accetta.

COMMENTO

1. Consenso preventivo del creditore

Il 1° comma del presente articolo stabilisce che il consenso del creditore, richiesto dall'art. 9.2.3, può essere prestato in anticipo.

Esempio

1. Il concedente X conclude un accordo per il trasferimento di tecnologia con il concessionario A. Per un periodo di dieci anni, A dovrà pagare ad X i diritti d'utilizzazione della tecnologia. Al momento della conclusione del contratto, A prevede la possibilità che in futuro sia preferibile che tali diritti vengano pagati dalla propria affiliata, la società B. X potrebbe acconsentire in anticipo nel contratto al trasferimento dell'obbligazione di pagare tali diritti da A a B.

2. Efficacia del trasferimento nei confronti del creditore

Secondo il 2° comma, se il creditore ha prestato il proprio consenso in anticipo, il trasferimento dell'obbligazione diverrà efficace quando ne verrà dato avviso al creditore oppure quando quest'ultimo lo accetterà. Ciò significa che è sufficiente sia per il debitore originario che per il nuovo debitore dare avviso al creditore del trasferimento, una volta che questo sia avvenuto. L'avviso non è necessario se appare chiaro che il creditore ha accettato il trasferimento in relazione al quale egli ha prestato il proprio consenso in anticipo. Per "accettazione" si intende un segnale palese dell'aver avuto conoscenza del trasferimento.

Esempi

2. I fatti sono gli stessi dell'Esempio 1, con la differenza che A effettivamente conviene con B che da un certo momento in poi quest'ultima subentrerà nell'obbligazione di pagare i diritti. Tale decisione diviene efficace quando ne venga dato avviso ad X.
3. I fatti sono gli stessi dell'esempio 1, con la differenza che non viene dato alcun avviso, ma la prima volta che B effettua il pagamento annuale, X le comunica per iscritto di accettare il pagamento ricevuto e le conferma che da quel momento in poi si aspetterà da B il pagamento dei diritti. Il trasferimento diviene efficace con tale accettazione.

ARTICOLO 9.2.5

(Liberazione del debitore originario)

(1) Il creditore può liberare il debitore originario.

(2) Il creditore può anche conservare il debitore originario come debitore per il caso in cui il nuovo debitore non adempia correttamente.

(3) In tutti gli altri casi, il debitore originario ed il nuovo debitore sono solidalmente responsabili.

COMMENTO

1. Limiti alla liberazione del debitore originario

Il consenso del creditore, sia prestato secondo l'art. 9.2.1(b), che secondo l'art. 9.2.3, produce l'effetto di vincolare il nuovo debitore. Ciò che rimane ancora da stabilire è se il debitore originario venga

liberato o meno. Spetta essenzialmente al creditore la scelta tra diverse possibilità. Solo nel caso di cui all'art. 9.2.1(b), la scelta dipenderà anche dal debitore originario.

2. La scelta del creditore: piena liberazione

Il creditore può innanzitutto liberare completamente il debitore originario.

Esempio

1. Il fornitore X accetta che la società A, sua debitrice, trasferisca la propria obbligazione di pagare il prezzo al cliente B. Confidando completamente nel fatto che il nuovo debitore sia solvibile ed affidabile, X libera A. Il rischio dell'eventuale inadempimento di B è sopportato da X, il quale non avrà alcuna rivalsa su A.

3. La scelta del creditore: conservare il debitore originario come debitore sussidiario

Un'altra possibilità per il creditore consiste nell'accettare il trasferimento dell'obbligazione dal debitore originario al nuovo debitore a condizione di conservare una qualche pretesa nei confronti del debitore originario.

Vi sono due alternative.

La prima è che il debitore originario resti obbligato per il caso in cui il nuovo debitore non adempia esattamente. In tale ipotesi il creditore deve richiedere la prestazione prima al nuovo debitore, ma se questo non adempie esattamente, può richiederla al debitore originario.

Esempio

2. Il fornitore X accetta che la società A, sua debitrice, trasferisca la propria obbligazione di pagare il prezzo al cliente B, ma questa volta stabilisce che A rimarrà vincolata se B non adempirà esattamente. X non ha più una pretesa diretta nei confronti di A e deve innanzitutto richiedere la prestazione a B. Ad ogni modo, se B dovesse risultare inadempiente, X avrà comunque una pretesa nei confronti di A.

4. La scelta del creditore: debitore originario e nuovo solidalmente responsabili

La seconda alternativa, quella più favorevole al creditore, consiste nel considerare il debitore originario ed il nuovo solidalmente

responsabili. Ciò implica che quando la prestazione diviene esigibile, il creditore può esercitare la propria pretesa sia nei confronti del debitore originario che nei confronti del nuovo debitore. Se il creditore dovesse ottenere la prestazione dal debitore originario, quest'ultimo potrebbe agire di rivalsa sul nuovo debitore.

E s e m p i o

3. Il fornitore X accetta che la società A, sua debitrice, trasferisca la propria obbligazione di pagare il prezzo al cliente B, ma stabilisce che A e B rimarranno solidalmente responsabili. In questo caso X può richiedere la prestazione sia ad A che a B. Se A dovesse adempiere la prestazione, avrebbe il diritto di rivalersi su B.

5. Regola residuale

Dalla lettera del presente articolo risulta chiaro che la possibilità da ultimo richiamata è la regola applicabile in caso di assenza di una scelta da parte del creditore. In altre parole, se il creditore non ha indicato né che intende liberare il debitore originario, né che intende conservarlo come debitore sussidiario, il debitore originario ed il nuovo saranno solidalmente responsabili.

E s e m p i o

4. Il fornitore X accetta che la società A, sua debitrice, trasferisca la propria obbligazione di pagare il prezzo al cliente B, ma nulla dice in ordine alla responsabilità di A. Anche in questo caso X può richiedere la prestazione sia ad A che a B. Nel caso fosse B ad adempiere esattamente, sia il debitore originario che il nuovo debitore sarebbero completamente liberati. Nel caso fosse A a dover adempiere la prestazione, avrebbe il diritto di rivalersi su B.

6. Rifiuto del debitore originario di essere liberato

Quando l'obbligazione è assunta per mezzo di un accordo tra il creditore ed il nuovo debitore, come previsto dall'art. 9.2.1(b), e l'accordo stabilisce che il debitore originario venga liberato, esso equivale ad un contratto in favore di terzo. Secondo l'art. 5.2.6 un tale vantaggio non può essere imposto al beneficiario, che potrebbe avere ragioni per non accettarlo. Il debitore originario può di conseguenza rifiutare di essere liberato in virtù dell'accordo tra il creditore ed il nuovo debitore.

Art. 9.2.6

Principi UNIDROIT

In presenza di un tale rifiuto, il nuovo debitore sarà vincolato nei confronti del creditore, ma il debitore originario ed il nuovo debitore saranno solidalmente responsabili, conformemente alla regola di cui all'art. 9.2.5, 3° comma.

E s e m p i o

5. I fatti sono gli stessi dell'esempio 1, con la differenza che l'obbligazione è assunta per mezzo di un accordo tra X e B, e che X libera A. Se A non è più interessata ad un rapporto di affari con B, potrebbe accettare di essere liberata. Diversamente, se A vuole conservare le possibilità di trarre beneficio dal rinnovo del proprio contratto con X, potrebbe preferire di conservare il rapporto e quindi rifiutare di essere liberata.

ARTICOLO 9.2.6

(Adempimento di un terzo)

(1) Senza necessità del consenso del creditore, il debitore può convenire con un terzo che quest'ultimo adempirà l'obbligazione al suo posto, a meno che l'obbligazione, considerate le circostanze, non abbia un carattere essenzialmente personale.

(2) Il creditore mantiene la propria pretesa nei confronti del debitore.

COMMENTO

1. Accordo sull'adempimento di un terzo

Le obbligazioni possono essere trasferite sia mediante un accordo tra il debitore originario ed il nuovo debitore, con il consenso del creditore (art. 9.2.1(a)), sia mediante un accordo tra il creditore ed il nuovo debitore (art. 9.2.1(b)).

Vi possono essere situazioni in cui il consenso del creditore manca o perché non è stato richiesto, o perché non è stato concesso. In tali casi, il debitore può accordarsi con un terzo affinché quest'ultimo adempia la prestazione al suo posto. Quando la prestazione diviene esigibile, il terzo adempirà nelle mani del creditore.

Mentre il creditore può rifiutare di accettare un nuovo debitore prima che l'obbligazione sia scaduta, in linea di principio non può rifiutare di accettare la stessa prestazione quando è offerta da un terzo.

Esempio

1. Le società A e B hanno concluso un accordo di cooperazione per le loro attività in un determinato mercato. Ad un certo punto esse decidono di ridistribuire alcuni dei loro compiti. Di conseguenza, B subentrerà in tutte le attività relative alle telecomunicazioni, che precedentemente erano di competenza di A. Il successivo 30 ottobre A si impegna con la società X, operatore locale, a pagare una somma di 100.000 dollari USA. Le parti convengono che B pagherà quella somma alla scadenza. Il 30 ottobre X non può rifiutare tale pagamento fatto da B.

2. Obbligazione con carattere essenzialmente personale

Le prestazioni del terzo non possono essere rifiutate dal creditore in tutti quei casi in cui esse sono in grado di soddisfarne l'interesse allo stesso modo delle prestazioni effettuate dal debitore. La situazione è diversa quando la prestazione dovuta ha un carattere essenzialmente personale, collegato a specifiche capacità del debitore. Il creditore allora può insistere per ricevere la prestazione solo dal debitore.

Esempio

2. Nell'Esempio 1, B subentra anche nelle attività di manutenzione di alcuni sofisticati beni strumentali tecnologici costruiti da A e venduti alla società Y. Le parti convengono che la successiva manutenzione annuale sarà effettuata da B. Quando i tecnici di B arrivano negli stabilimenti di Y, questa può rifiutare il loro intervento, invocando il fatto che, a causa della natura altamente tecnica dei controlli in questione, essa ha il diritto di ricevere la prestazione dal personale specializzato di A.

ARTICOLO 9.2.7

(Eccezioni e compensazione)

(1) Il nuovo debitore può opporre al creditore tutte le eccezioni che il debitore originario avrebbe potuto opporre al creditore.

(2) Il nuovo debitore non può far valere nei confronti del creditore la compensazione che avrebbe potuto far valere il debitore originario nei confronti del creditore.

COMMENTO**1. Possibilità di opporre eccezioni**

L'obbligazione trasferita al nuovo debitore è esattamente la stessa che vincolava il debitore originario (e che, in alcuni casi, lo vincola ancora. Si veda l'art. 9.2.5).

Ogni volta che il debitore originario avrebbe potuto sospendere o rifiutare il pagamento al creditore, sulla base di un'eccezione quale l'inesatto adempimento di quanto dovuto dal creditore al debitore originario, il nuovo debitore può avvalersi della stessa eccezione nei confronti del creditore.

E s e m p i o

1. La società A deve alla società X 200.000 Euro, da pagarsi alla fine dell'anno, quale compenso per servizi di gestione. Con il consenso di X, A trasferisce tale obbligazione alla società B. X fornisce ad A servizi estremamente carenti, che le avrebbero dato una valida eccezione per rifiutare il pagamento. Alla scadenza del pagamento, B può opporre la medesima eccezione nei confronti di X.

2. Eccezioni di natura procedurale

La stessa soluzione si applica alle eccezioni di natura procedurale.

E s e m p i o

2. I fatti sono gli stessi dell'Esempio 1, con la differenza che X conviene B in giudizio davanti al tribunale del luogo dove ha sede. B può invocare con successo la clausola compromissoria contenuta nel contratto stipulato tra A ed X.

3. Compensazione

La compensazione relativa ad un'obbligazione dovuta dal creditore al debitore originario non può comunque essere fatta valere dal nuovo debitore. Il requisito della reciprocità non è soddisfatto tra il creditore ed il nuovo debitore. Il debitore originario può ancora far valere la compensazione se non è stato liberato.

ARTICOLO 9.2.8

(Diritti accessori all'obbligazione trasferita)

(1) Il creditore può esercitare nei confronti del nuovo debitore tutti i propri diritti al pagamento o ad altre prestazioni derivanti dal contratto e relativi all'obbligazione trasferita.

(2) Se il debitore originario è liberato secondo il disposto dell'art. 9.2.5(1), la garanzia per l'adempimento dell'obbligazione prestata da un terzo diverso dal nuovo debitore si estingue, a meno che il terzo non acconsenta a rimanere obbligato nei confronti del creditore.

(3) La liberazione del debitore originario si estende anche a qualsiasi garanzia concessa al creditore per l'adempimento dell'obbligazione, a meno che tale garanzia non sia stata concessa su di un bene che è trasferito nel contesto di un accordo tra debitore originario e nuovo debitore.

COMMENTO**1. Ambito del trasferimento**

Le regole stabilite nel presente articolo sono ispirate dagli stessi principi di cui all'art. 9.2.7. L'obbligazione è trasferita al nuovo debitore così com'è, non soltanto con le eventuali eccezioni che il debitore originario poteva opporre, ma anche con tutti i diritti al pagamento o ad altre prestazioni derivanti dal contratto e relativi all'obbligazione trasferita.

I seguenti esempi forniscono illustrazioni di tali diritti.

E s e m p i

1. La società A deve restituire alla banca X una somma pari ad 1 milione di Euro con interessi del 3%. A trasferisce la propria obbligazione di restituire il capitale alla società B. Il trasferimento include anche l'obbligazione di pagare il 3% di interessi.
2. I fatti sono gli stessi dell'Esempio 1, con la differenza che il contratto di mutuo prevede il diritto di X di richiedere la restituzione anticipata se A non paga gli interessi dovuti. X può esercitare tale diritto anche nei confronti di B.

2. Deroghe contrattuali

L'autonomia delle parti consente deroghe alle regole stabilite nel presente articolo, come la previsione di un trasferimento separato dell'obbligazione di pagare gli interessi.

3. Confronto tra la disciplina delle garanzie nella cessione dei crediti e nel trasferimento di obbligazioni

Nel caso della cessione di un credito, tutti i diritti posti a garanzia della prestazione sono automaticamente trasferiti al cessionario (si veda l'art. 9.1.14(b)). Tale soluzione è giustificata dal fatto che la cessione del credito non modifica la posizione del debitore, ad es. se le circostanze rimangono immutate, le garanzie possono continuare a servire al loro scopo.

Il trasferimento di un'obbligazione ad un nuovo debitore, al contrario, modifica il contesto in cui la garanzia è stata concessa. Se il debitore originario è liberato, e se la garanzia dovesse essere trasferita con l'obbligazione, il rischio di inadempimento o di insolvenza da garantire sarebbe relativo ad un'altra persona, mutando così completamente l'oggetto della garanzia.

4. Fideiussione

Se l'obbligazione del debitore originario era garantita da una fideiussione concessa da un'altra persona, tale fideiussione può sopravvivere se il debitore originario rimane vincolato. Se, invece, il debitore originario è liberato, la fideiussione non può essere trasferita per garantire il nuovo debitore, a meno che la persona che l'ha concessa non acconsenta a rimanere obbligata nei confronti del creditore.

Esempio

3. La società A deve 1 milione di dollari USA alla società X. La banca S ha acconsentito a garantire la prestazione dovuta in forza di tale obbligazione. Con il consenso di X, A trasferisce l'obbligazione alla società B, ed X accetta di liberare A. S non garantirà l'obbligazione di B, a meno che non acconsenta a continuare a

Un caso speciale si ha quando la fideiussione è stata concessa dalla stessa persona che è divenuta nuovo debitore. In tal caso, la garanzia necessariamente si estingue, dal momento che una persona non può fornire una garanzia di questo tipo per la propria obbligazione.

5. Garanzie reali

Il debitore originario potrebbe aver vincolato un proprio bene in garanzia. In tal caso, se l'obbligazione è trasferita e il debitore originario è liberato, la garanzia cessa di valere per l'obbligazione che ormai vincola il nuovo debitore.

Esempio

4. La banca X ha concesso un finanziamento di 100.000 Euro alla società A, garantito da un deposito di azioni da parte del debitore. Con l'accordo di X, A trasferisce l'obbligazione di restituire il finanziamento alla società B, ed X accetta di liberare A. Le azioni cessano di fungere da garanzia.

La soluzione è diversa se il bene destinato a garanzia è trasferito nel contesto di un accordo tra debitore originario e nuovo debitore.

Esempio

5. I fatti sono gli stessi dell'Esempio 4, con la differenza che il trasferimento dell'obbligazione tra A e B avviene nell'ambito di un più vasto accordo in cui anche il possesso delle azioni è trasferito a B. In tale situazione, le azioni continueranno a fungere da garanzia per l'obbligazione di restituire il prestito di B.

SEZIONE 3: CESSIONE DEI CONTRATTI

ARTICOLO 9.3.1

(Definizioni)

Per “cessione di contratto” si intende il trasferimento mediante accordo da una persona (il “cedente”) ad un’altra (il “cessionario”) dei diritti e delle obbligazioni del cedente derivanti da un contratto concluso con un’altra persona (il “terzo”).

COMMENTO

Crediti e obbligazioni possono essere trasferiti separatamente, secondo le regole previste rispettivamente dalle Sezioni 1 e 2 del presente Capitolo. In alcuni casi, tuttavia, il contratto viene ceduto nel suo insieme. Più precisamente, una persona trasferisce ad un’altra tutti i diritti e le obbligazioni derivanti dalla propria posizione di parte di un contratto. Un appaltatore, ad esempio, può volere che un altro appaltatore prenda il suo posto quale parte in un contratto. Le regole della presente Sezione trattano della cessione di contratti così come definita nel presente articolo.

Sono trattati esclusivamente i trasferimenti consensuali, escludendo quelle situazioni in cui la legge applicabile preveda trasferimenti *ex lege* (come, in alcuni ordinamenti, il trasferimento automatico dei contratti nel caso di fusione di società. Si veda l’art. 9.3.2).

ARTICOLO 9.3.2

(Esclusione)

La presente Sezione non si applica alla cessione di contratti effettuata secondo le norme speciali che regolano i trasferimenti di contratti nell’ambito di una cessione di azienda.

COMMENTO

La cessione di contratti può essere assoggettata a norme speciali della legge applicabile quando sia realizzata nell’ambito di una cessione di azienda. Tali regole speciali prevedono spesso meccanismi

in base ai quali, a determinate condizioni, tutti i contratti dell'azienda vengono trasferiti *ex lege*.

Questo articolo non impedisce che la presente Sezione sia applicabile nel caso in cui determinati contratti di pertinenza dell'azienda ceduta siano trasferiti singolarmente.

E s e m p i

1. La società A è ceduta alla società B. Se la legge altrimenti applicabile stabilisce che tutti i contratti di cui la prima società era parte siano automaticamente trasferiti alla seconda, i Principi non trovano applicazione.
2. I fatti sono gli stessi dell'Esempio 1, con la differenza che B non è interessata a subentrare in uno specifico contratto concluso con la società X e preferisce che il contratto sia ceduto alla società C. Questo trasferimento a titolo particolare è soggetto alla disciplina posta dai Principi.

ARTICOLO 9.3.3

(Necessità del consenso del terzo)

La cessione di un contratto esige il consenso del terzo.

COMMENTO

1. Accordo tra cedente e cessionario

Il primo requisito per la cessione di un contratto è che il cedente ed il cessionario si siano accordati sull'operazione.

2. Necessità del consenso del terzo

Tale accordo non è comunque sufficiente a trasferire il contratto. È anche necessario che il terzo presti il proprio consenso.

Se si fosse trattato soltanto della cessione di crediti, in linea di principio tale consenso non sarebbe stato necessario (si veda l'art. 9.1.7). La cessione di un contratto coinvolge tuttavia anche il trasferimento di obbligazioni, che non ha effetto senza il consenso del creditore (si veda l'art. 9.2.3). La cessione di un contratto può di conseguenza avvenire solo con il consenso del terzo.

Art. 9.3.4

Principi UNIDROIT

Esempio

1. I locali destinati ad ufficio sono dati in locazione dal proprietario X alla società A. Il contratto scade solo sei anni dopo la data della stipulazione. In seguito allo sviluppo dei propri affari, A vuole trasferirsi in locali più ampi. La società B sarebbe interessata a subentrare nella locazione. Il contratto può essere ceduto attraverso un accordo tra A e B, ma l'operazione richiede anche il consenso di X.

3. Non necessaria liberazione del cedente dalle proprie obbligazioni

Con il consenso del terzo, il cessionario è vincolato dalle obbligazioni del cedente in forza del contratto ceduto. Non ne consegue necessariamente che il cedente venga liberato (si veda l'art. 9.3.5).

ARTICOLO 9.3.4

(Consenso preventivo del terzo)

(1) Il terzo può prestare il proprio consenso in anticipo.

(2) Se il terzo ha prestato il proprio consenso in anticipo, la cessione del contratto diviene efficace quando ne viene dato avviso al terzo o quando quest'ultimo la accetta.

COMMENTO

1. Consenso preventivo del terzo

Il 1° comma del presente articolo stabilisce che il consenso del terzo, richiesto dall'art. 9.3.3, può essere prestato in anticipo.

Tale regola, riguardante la cessione del contratto, corrisponde alla regola di cui all'art. 9.2.4 secondo la quale il creditore che deve acconsentire al trasferimento dell'obbligazione può prestare il proprio consenso in anticipo. Analogamente, il terzo che deve acconsentire alla cessione del contratto può prestare il proprio consenso anche in anticipo.

E s e m p i o

1. La società X conclude un accordo con l'agenzia A, stabilendo che quest'ultima sarà responsabile della pubblicità dei prodotti di X in Spagna per i successivi cinque anni. A, comunque, sta già considerando di cessare la propria attività in Spagna in un futuro non troppo lontano ed ottiene il consenso preventivo di X alla successiva cessione del contratto all'agenzia B, con sede in Madrid. Tale consenso preventivo è efficace ai sensi dell' art. 9.3.4.

2. Efficacia della cessione nei confronti del terzo

Secondo il 2° comma, se il terzo ha prestato il proprio consenso in anticipo, la cessione del contratto diverrà efficace quando ne verrà dato avviso al terzo oppure quando quest'ultimo la accetterà. Ciò significa che è sufficiente sia per il cedente che per il cessionario dare avviso della cessione una volta che è avvenuta. L'avviso non è necessario se appare chiaro che il creditore ha accettato il trasferimento in relazione al quale egli ha prestato il proprio consenso in anticipo. Per "accettazione" si intende un segnale palese dell'aver avuto conoscenza del trasferimento.

E s e m p i

2. I fatti sono gli stessi dell'Esempio 1, con la differenza che quando A cede effettivamente il proprio contratto a B, la cessione diviene efficace nei confronti del terzo solo quando sia A che B ne danno avviso ad X.

3. I fatti sono gli stessi dell'esempio 1, con la differenza che non viene dato alcun avviso, ma B manda ad X una proposta per una nuova campagna pubblicitaria. X capisce che la cessione ha avuto luogo e manda le proprie osservazioni sulla proposta di B. La cessione del contratto diviene efficace con tale accettazione.

ARTICOLO 9.3.5

(Liberazione del cedente)

- (1) Il terzo può liberare il cedente.**
- (2) Il terzo può anche conservare il cedente come debitore per il caso in cui il cessionario non adempia correttamente.**
- (3) In tutti gli altri casi, il cedente ed il cessionario sono solidalmente responsabili.**

COMMENTO**1. Limiti alla liberazione del cedente**

Il presente articolo, riguardante la cessione di contratti, corrisponde all'art. 9.2.5. Nella misura in cui la cessione di un contratto comporta un trasferimento di obbligazioni dal cedente al cessionario, il terzo, quale creditore, può decidere l'effetto che l'accettazione del cessionario, come nuovo debitore, avrà sulle obbligazioni del cedente. Il presente articolo concede al terzo una serie di scelte e stabilisce la regola da applicarsi in mancanza di scelta.

2. La scelta del terzo: piena liberazione

Il terzo può innanzitutto liberare completamente il cedente.

Esempio

1. Attraverso un contratto con la società X, la società A si è impegnata ad eliminare i rifiuti prodotti da attività industriali. Ad un certo punto X accetta che il contratto venga ceduto da A alla società B. Confidando pienamente nel fatto che B sia solvibile ed affidabile, X libera A. Se B dovesse risultare inadempiente, X non avrà alcuna azione contro A.

3. La scelta del terzo: conservare il cedente come debitore sussidiario

Un'altra possibilità per il terzo consiste nell'accettare la cessione del contratto a condizione di conservare una qualche pretesa nei confronti del cedente.

Vi sono due alternative.

La prima è che il cedente resti obbligato per il caso in cui il cessionario non adempia esattamente. In tale ipotesi il terzo deve necessariamente richiedere la prestazione prima al cessionario, ma se questo non adempie esattamente, può richiederla al cedente.

Esempio

2. I fatti sono gli stessi dell'Esempio 1, con la differenza che X, quando acconsente alla cessione, stabilisce che A rimarrà obbligato se B non adempirà esattamente. X non ha più una pretesa diretta nei confronti di A e deve innanzitutto richiedere la prestazione a B. Ad ogni modo, se B dovesse risultare inadempiente, X avrà comunque una pretesa nei confronti di A.

4. La scelta del terzo: cedente e cessionario solidalmente responsabili

La seconda alternativa, quella più favorevole al terzo, consiste nel considerare il cedente ed il cessionario solidalmente responsabili. Ciò implica che quando la prestazione diviene esigibile, il terzo può esercitare la propria pretesa sia nei confronti del cedente che nei confronti del cessionario. Se il terzo dovesse ottenere la prestazione dal cedente, quest'ultimo avrebbe una pretesa nei confronti del cessionario.

E s e m p i o

3. La società X accetta che la società A ceda il contratto alla società B, ma stabilisce che A e B rimarranno solidalmente responsabili. In tal caso X può richiedere la prestazione sia ad A che a B. Se B dovesse adempiere esattamente, sia A che B sarebbero completamente liberate. Se A dovesse adempiere alla prestazione nei confronti di X, A avrebbe il diritto di rivalersi su B.

5. Regola residuale

Dalla lettera del presente articolo risulta chiaro che la possibilità da ultimo richiamata è la regola applicabile in caso di mancanza di una scelta da parte del terzo. In altre parole, se il terzo non ha indicato né che intende liberare il cedente né che intende conservarlo come debitore sussidiario, il cedente ed il cessionario saranno solidalmente responsabili.

E s e m p i o

4. La società X accetta che la società A ceda un contratto alla società B, ma nulla dice in ordine alla responsabilità di A. Anche in questo caso X può richiedere la prestazione sia ad A che a B. Nel caso dovesse essere B ad adempiere esattamente, sia A che B sarebbero completamente liberate. Nel caso dovesse essere A ad adempiere la prestazione, avrebbe il diritto di rivalersi su B.

6. Possibilità di opzioni differenziate

La parte di un contratto è spesso sottoposta ad una serie di varie obbligazioni. Quando il contratto viene ceduto, il terzo può scegliere di esercitare opzioni differenti in relazione alle diverse obbligazioni. Il terzo può ad esempio accettare di liberare il cedente in riferimento ad una determinata obbligazione, conservandolo però come debitore

Art. 9.3.6

Principi UNIDROIT

sussidiario oppure considerandolo solidalmente responsabile con il cessionario in riferimento ad altre obbligazioni.

Esempio

5. La società A ha stipulato un contratto di licenza di *know-how* con la società X. In cambio della tecnologia trasferita, A si è impegnata a pagare i diritti d'utilizzo e a cooperare con X nello sviluppo di un nuovo prodotto. Quando X successivamente accetta che A ceda il contratto alla società B, X libera A dall'obbligazione di partecipare alla ricerca comune, che verrà condotta con il solo cessionario, ma la mantiene come debitore sussidiario oppure solidalmente responsabile con B in relazione al pagamento dei diritti per l'utilizzazione della licenza.

ARTICOLO 9.3.6

(Eccezioni e compensazione)

(1) Nella misura in cui la cessione di un contratto comporta la cessione di crediti si applica l'articolo 9.1.13.

(2) Nella misura in cui la cessione di un contratto comporta un trasferimento di obbligazioni si applica l'articolo 9.2.7.

COMMENTO

La cessione di un contratto comporta sia la cessione dei crediti originari che il trasferimento delle obbligazioni originarie dal cedente al cessionario. L'operazione non deve avere un impatto negativo sulla posizione del terzo quale debitore e dovrebbe mettere il cessionario nella medesima situazione del cedente quale debitore.

Di conseguenza, gli articoli relativi alle eccezioni delle Sezioni 1 e 2 del presente Capitolo si applicano conformemente al loro ambito di applicazione. Quando il cessionario fa valere i propri diritti, il terzo può opporre tutte le eccezioni che avrebbe potuto opporre come debitore se l'azione fosse stata proposta dal cedente (si veda l'art. 9.1.13). Quando il terzo fa valere i propri diritti, il cessionario può opporre tutte le eccezioni che il cedente avrebbe potuto opporre come debitore se l'azione fosse stata proposta contro di lui (si veda l'art. 9.2.7).

Esempi

1. La società X ha affidato il proprio settore di gestione del rischio al consulente A. Con il consenso di X, il contratto viene ceduto al consulente B. A causa dell'incompetenza di A, X non è stata adeguatamente assicurata rispetto ad un danno che poi si verifica. Nelle more del risarcimento, X può sospendere il pagamento a B dell'onorario concordato.
2. La compagnia aerea A ha un contratto con la società di *catering* X. A trasferisce le attività relative ai propri voli verso determinate destinazioni alla compagnia aerea B. Con il consenso di X, il contratto di *catering* è ceduto da A a B. Successivamente sorge una controversia ed X conviene B in giudizio davanti al tribunale del luogo dove ha sede. B può opporre con successo l'eccezione procedurale secondo cui il contratto ceduto include una clausola compromissoria.

ARTICOLO 9.3.7

(Diritti accessori trasferiti con il contratto)

(1) Nella misura in cui la cessione di un contratto comporta una cessione di crediti si applica l'articolo 9.1.14.

(2) Nella misura in cui la cessione di un contratto comporta un trasferimento di obbligazioni si applica l'articolo 9.2.8.

COMMENTO

La cessione di un contratto comporta sia la cessione dei crediti originari che il trasferimento delle obbligazioni originarie dal cedente al cessionario. Parallelamente a quanto è stato detto riguardo alle eccezioni previste dall'art. 9.3.6, l'operazione non deve avere un impatto negativo sulla posizione del terzo quale creditore e deve porre il cessionario nella medesima situazione del cedente quale creditore.

Di conseguenza, gli articoli relativi alle eccezioni delle Sezioni 1 e 2 del presente Capitolo inerenti ai diritti accessori al credito ceduto e all'obbligazione trasferita si applicheranno conformemente al loro ambito di applicazione.

Quando il cessionario agisce contro il terzo può far valere tutti i diritti al pagamento o ad altre prestazioni derivanti dal contratto ceduto e relativi al diritto ceduto, come pure tutti i diritti che garantiscono

Art. 9.3.7

Principi UNIDROIT

l'adempimento del diritto ceduto (si veda l'art. 9.1.14). Quando il terzo fa valere i propri diritti può rivendicare contro il cessionario tutti i diritti al pagamento o ad altre prestazioni derivanti dal contratto e relativi all'obbligazione trasferita (si veda l'art. 9.2.8, 1° comma). Le garanzie prestate per l'adempimento dell'obbligazione del cedente sono mantenute o meno in conformità con l'art. 9.2.8, 1° e 2° comma.

E s e m p i

1. Un contratto di servizi stabilisce che il ritardo nel pagamento del canone annuale dovuto dall'utente X al fornitore A frutterà un interesse del 10%. Con il consenso di X, A cede il contratto al fornitore B. Dal momento in cui X non riesce più a pagare il canone annuale con regolarità, B avrà il diritto di chiedere il pagamento degli interessi (si veda l'art. 9.1.14(a)).
2. I fatti sono gli stessi dell'Esempio 1, con la differenza che X ha anche prestato in favore di A una garanzia bancaria che copre il pagamento del canone. B può fare uso di tale garanzia se X dovesse sottrarsi al pagamento del canone (si veda l'art. 9.1.14(b)).
3. La società X ha commissionato la costruzione e l'installazione di un impianto industriale alla società A. Il livello di qualità che deve essere raggiunto dalle prestazioni è stato concordato tra le parti, ed il contratto prevede un risarcimento del danno nel caso in cui la prestazione effettivamente fornita dovesse essere insufficiente. Con il consenso di X, A cede il contratto alla società B. Il cessionario consegna l'impianto ma questo non soddisfa il livello di qualità richiesto. X può chiedere a B il risarcimento del danno (si veda l'art. 9.2.8, 1° comma).
4. I fatti sono gli stessi dell'Esempio 3, con la differenza che A ha anche prestato in favore di X una garanzia bancaria che garantisce una prestazione di livello soddisfacente. La garanzia bancaria non si applicherà alle obbligazioni di B derivanti dalla cessione, a meno che la banca non accetti di continuare ad offrire la propria garanzia riguardo alle obbligazioni del cessionario (si veda l'art. 9.2.8, 2° comma).

CAPITOLO 10

PRESCRIZIONE

ARTICOLO 10.1

(Ambito di applicazione del Capitolo)

(1) L'esercizio dei diritti disciplinati da questi Principi è precluso per effetto dello spirare di un termine, chiamato "prescrizione", secondo le disposizioni del presente Capitolo.

(2) Il presente Capitolo non disciplina il termine entro il quale secondo questi Principi una parte è tenuta, quale condizione per l'acquisto o l'esercizio di un suo diritto, a dare un avviso all'altra parte o a compiere qualsiasi altro atto diverso dall'avvio di un'azione legale.

COMMENTO

1. Definizione di prescrizione

Tutti i sistemi giuridici riconoscono l'influenza del decorso del tempo sull'esercizio dei diritti. Esistono a riguardo due approcci principali. In base al primo approccio, il decorso del tempo estingue sia i diritti che le azioni. In base al secondo approccio, il decorso del tempo opera soltanto come eccezione da far valere in giudizio. Secondo i Principi, il decorso del tempo non estingue i diritti, ma può essere soltanto fatto valere come eccezione (vedi art. 10.9).

Il presente articolo si riferisce in generale ai "diritti regolati dai presenti Principi" per indicare che può essere precluso non solo il diritto di richiedere l'adempimento, ovvero un altro rimedio per l'inadempimento, ma anche l'esercizio di diritti che incidono direttamente sul contratto, come il diritto alla risoluzione o il diritto alla riduzione del prezzo contrattualmente stabilito.

Art. 10.1

Principi UNIDROIT

E s e m p i

1. A vende una petroliera a B. All'atto della consegna, la petroliera si rivela difforme alle specificazioni contenute nel contratto, ma B agisce contro A per ottenere l'eliminazione dei difetti soltanto 3 anni e mezzo dopo. A può eccepire che l'azione di B è prescritta secondo quanto previsto dall'art. 10.2 .
2. I fatti sono gli stessi dell'esempio precedente con la differenza che il contratto tra A e B contiene una clausola che consente a B una riduzione del prezzo fino al 30% in caso di mancata fornitura di apparecchiature o pezzi di ricambio. B non può più esercitare il proprio diritto alla riduzione del prezzo.

2. Necessità di dare avviso o altre condizioni previste per esercitare diritti

Secondo i Principi, la parte legittimata ad acquistare o ad esercitare un diritto può perdere tale diritto se non dà avviso o non esegue un atto “entro un periodo di tempo ragionevole”, “senza ingiustificato ritardo” oppure entro un altro termine stabilito. Vedi artt. 2.1.1 - 2.1.22 (comunicazioni nel contesto della formazione del contratto), art. 3.15 (annullamento del contratto per vizi della volontà), art. 6.2.3 (richiesta di rinegoziazione), art. 7.2.2(e) (richiesta di adempimento), art. 7.3.2(2) (risoluzione del contratto per inadempimento). Sebbene assolvano ad una funzione simile ai termini di prescrizione, i termini di prescrizione previsti nel presente Capitolo non incidono su tali termini speciali e sui loro effetti, mirando questi ultimi a soddisfare speciali esigenze. Dal momento che tali termini speciali sono generalmente molto più brevi dei termini di prescrizione previsti nel presente Capitolo, essi producono effetti indipendentemente da questi ultimi. Nel caso eccezionale in cui un “periodo di tempo ragionevole” sia più lungo del termine di prescrizione applicabile, prevarrà il primo.

E s e m p i o

3. I fatti sono gli stessi dell'esempio 1, con la differenza che B assegna ad A un termine supplementare di 60 giorni per la correzione dei difetti. A non provvede a rimediare ai difetti, ma B invia ad A un avviso di risoluzione del contratto a norma dell'art. 7.3.2. soltanto due mesi dopo la scadenza del termine supplementare stabilito. Sebbene, in base all'art. 10.2, la pretesa di B non sia prescritta, esso ha perso il diritto di risolvere il contratto in quanto non ha dato avviso di risoluzione entro il termine ragionevole richiesto dall' art. 7.3.2(2).

3. Norme imperative di diritto nazionale

Le norme imperative di origine nazionale, internazionale o sovranazionale in materia di prescrizione relative alla durata, alla sospensione e al rinnovo dei termini, così come al diritto delle parti di modificarli, prevalgono sulle regole stabilite nel presente Capitolo (vedi art. 1.4).

Esempio

4. Nello Stato X il venditore A vende e consegna nello Stato Y pezzi da assemblare al produttore di autoveicoli B. Alcuni dei pezzi sono difettosi e nello stesso anno della consegna i vizi causano incidenti per i quali B è tenuto a pagare i danni. Quattro anni dopo, B chiede ad A di essere risarcito dei costi sostenuti. A rifiuta di pagare. Il contratto prevede l'arbitrato nello Stato Z con i Principi UNIDROIT quale diritto applicabile. Nel procedimento arbitrale avviato da B, A oppone come eccezione la scadenza del termine di prescrizione di tre anni previsto dall'art. 10.2. A sua volta B eccepisce che, secondo il diritto dello Stato X, l'azione di risarcimento per beni difettosi è prescritta soltanto quando siano trascorsi 5 anni, e che tale disposizione deve applicarsi a prescindere della legge regolatrice del contratto. La disposizione di legge dello Stato X prevale.

ARTICOLO 10.2

(Termini di prescrizione)

(1) Il termine generale di prescrizione è di tre anni e decorre dal giorno successivo al giorno in cui il creditore è a conoscenza o avrebbe dovuto essere a conoscenza dei fatti per effetto dei quali il suo diritto può essere esercitato.

(2) In ogni caso, il termine massimo di prescrizione è di dieci anni e decorre dal giorno successivo al giorno in cui il diritto può essere esercitato.

COMMENTO**1. Assenza di una soluzione comune**

Sebbene termini di prescrizione di diritti ed azioni siano comuni a tutti i sistemi giuridici, essi hanno una diversa durata. Tali termini variano da sei mesi a un anno per la violazione di garanzie, e fino a 15, 20 o anche 30 anni per altre azioni. In ambito internazionale la *Convenzione delle Nazioni Unite sulla prescrizione nella vendita internazionale di beni mobili del 1974*, come modificata nel 1980, (“Convenzione delle Nazioni Unite sulla prescrizione”) prevede regole uniformi, ma il suo ambito di applicazione è limitato alla vendita internazionale di beni mobili.

2. Fattori rilevanti

La durata di un termine di prescrizione non sempre determina, di per sé, il momento dopo il quale l’esercizio del diritto è precluso. Su tale momento possono incidere i requisiti previsti per l’inizio della decorrenza del termine e circostanze che influiscono sul suo decorso (vedi artt. 10.4 – 10.9). Lo stesso termine può essere inoltre modificato in base ad un accordo tra le parti (vedi art. 10.3). L’autonomia delle parti in materia di prescrizione è di grande importanza pratica, in quanto termini estremamente brevi oppure estremamente lunghi possono essere tollerati solo se alle parti è data la possibilità di modificarli liberamente in conformità alle loro esigenze.

3. Bilanciamento degli interessi del creditore e del debitore

I Principi pervengono ad un bilanciamento tra gli opposti interessi del creditore e del debitore di un diritto quiescente. Il creditore dovrebbe avere una ragionevole possibilità di far valere il proprio diritto e, pertanto, ciò non dovrebbe essergli precluso per effetto dello scadere del tempo prima che il diritto sia maturato e possa essere azionato. Il creditore dovrebbe inoltre essere a conoscenza, o almeno avere la possibilità di conoscere, il proprio diritto e l’identità del debitore. D’altra parte, trascorso un certo lasso di tempo, il creditore dovrebbe poter definire la propria posizione a prescindere dalla conoscenza del debitore e, conseguentemente, dovrebbe essere stabilito un termine massimo di prescrizione. Contrariamente alla Convenzione delle Nazioni Unite sulla prescrizione che prevede solo un termine di prescrizione assoluto di quattro anni che decorre dal momento in cui il

diritto viene ad esistenza (vedi artt. 8 e 10(1)), i Principi prevedono un sistema a due livelli.

4. Struttura di base del regime di prescrizione

Il sistema a due livelli si fonda sul principio secondo cui al creditore non dovrebbe essere precluso di agire prima che abbia avuto una reale possibilità di far valere il proprio diritto in conseguenza dell'effettiva o presunta conoscenza di tale diritto. Pertanto, l'art. 10.2(1) prevede un termine di prescrizione relativamente breve di tre anni che decorre dal giorno successivo a quello in cui il creditore è a conoscenza o dovrebbe essere a conoscenza dei fatti su cui si fonda il diritto e tale diritto può essere esercitato. L'art. 10.2(2) prevede un termine massimo di prescrizione di dieci anni che decorre dal momento in cui il diritto può essere esercitato, indipendentemente dall'effettiva o presunta conoscenza da parte del creditore.

5. Possibilità di esercitare il diritto

Il creditore ha una reale possibilità di esercitare il proprio diritto solo se esso è maturato e può essere azionato. Pertanto, l'art. 10.2(2) stabilisce che il termine massimo di prescrizione decorre soltanto da tale momento.

6. Conoscenza dei fatti distinta dalla conoscenza del diritto

Il termine generale di prescrizione di tre anni decorre dal giorno successivo al giorno in cui "il creditore è a conoscenza o dovrebbe essere a conoscenza dei fatti per effetto dei quali il diritto del creditore può essere esercitato". "Fatti" ai sensi della presente disposizione sono i fatti su cui si fonda il diritto, come la formazione del contratto, la consegna di beni, la fornitura di servizi, e l'inadempimento. I fatti che indicano che un diritto o un'azione sono maturati devono essere conosciuti, o almeno conoscibili, dal creditore prima che il termine generale di prescrizione inizi a decorrere. Può esservi dubbio anche in merito all'identità del debitore, ad esempio nell'ipotesi di rappresentanza, cessione di crediti o contratti, fallimento delle società o contratti a favore di terzo in cui non risulti chiaramente la persona del beneficiario. In tali casi, prima che possa essere rimproverato al creditore di non aver esercitato il diritto o l'azione, questi deve conoscere o deve essere nella posizione di poter conoscere il soggetto da citare in giudizio. L'attuale o presunta conoscenza dei "fatti" non

significa tuttavia che il creditore debba conoscere le implicazioni giuridiche di tali fatti. Se, nonostante la piena conoscenza dei fatti, il creditore cade in errore riguardo ai propri diritti, il termine di prescrizione di tre anni può in ogni caso iniziare a decorrere.

Esempi

1. A progetta e costruisce un ponte in base ad un contratto con il comune B. Gli ingegneri di A commettono un errore nel calcolare la resistenza di alcune travi d'acciaio. Quattro anni dopo, il ponte crolla a causa della concomitante incidenza del peso di alcuni autocarri e di una tempesta. La domanda per il risarcimento dei danni di B non è prescritta, in quanto il termine generale di prescrizione iniziava a decorrere soltanto dal momento del crollo, momento in cui B era nella posizione di conoscere l'errore commesso da A.
2. I fatti sono gli stessi dell'esempio precedente, con la differenza che il ponte crolla undici anni dopo la sua costruzione. L'azione di B non è prescritta secondo il termine massimo di prescrizione previsto dall'art. 10.2(2). Alle parti di tale contratto è raccomandato di modificare il termine massimo di prescrizione, pur rimanendo entro i limiti previsti dall'art. 10.3.
3. Dal momento che B rifiuta di prendere in consegna i beni offerti da A, quest'ultimo invia a B un avviso di risoluzione del contratto di compravendita in base all'art. 7.3.2. Trentasette mesi dopo aver ricevuto l'avviso di risoluzione, B chiede il rimborso dell'anticipo sul prezzo di vendita pagato prima della risoluzione, asserendo che, a causa di un errore nella proprie scritture contabili, non si è accorto del pagamento dell'anticipo e, conseguentemente, è venuto a conoscenza di avere diritto alla restituzione in base all'art. 7.3.6(1) soltanto di recente. L'azione di restituzione contro B è prescritta per effetto del termine di prescrizione triennale, poiché B sarebbe dovuto essere a conoscenza del proprio pagamento nel momento in cui il contratto era stato risolto e il diritto alla restituzione dell'anticipo era sorto.
4. I fatti sono gli stessi dell'esempio 1, con la differenza che B contesta che si siano prodotti gli effetti giuridici dell'avviso di risoluzione. Il diritto di B alla restituzione è in ogni caso prescritto. Un errore di diritto quanto agli effetti giuridici dell'avviso di risoluzione non è idoneo a liberare il creditore, dal momento che l'espressione "dovrebbe essere a conoscenza" include l'onere di richiedere una consulenza giuridica qualora la parte sia incerta in merito agli effetti giuridici delle circostanze del caso.

7. Giorno di decorrenza

Dal momento che, salvo diverso accordo delle parti, il debitore può normalmente eseguire la propria prestazione nell'arco dell'intero giorno in cui il debito diviene esigibile, il termine di prescrizione non inizia a decorrere da quello stesso giorno, bensì soltanto dal giorno successivo.

Esempio

5. A si è impegnato a pagare una somma di denaro il 24 novembre. Se A non paga entro tale data, il termine di prescrizione inizia a decorrere dal 25 novembre.

8. Il diritto deve essere esercitabile

Può esistere un'obbligazione anche se l'adempimento non può esserne ancora richiesto (vedi, ad esempio, l'art. 6.1.1(a)). Mentre la pretesa del creditore alla restituzione di un prestito è fondata sul contratto e può pertanto sorgere al momento della conclusione del contratto o del pagamento del prestito al debitore, al contrario l'azione di restituzione matura di regola molto più tardi. Inoltre, un diritto non può essere azionato se il debitore può far valere un'eccezione.

Esempi

6. Un contratto di mutuo obbliga il mutuatario a restituire il mutuo il 15 novembre. Il mutuante concede al mutuatario una proroga del termine per la restituzione fino al 15 dicembre. Il termine di prescrizione inizia a decorrere il 16 dicembre.

7. A si impegna a costruire un impianto fertilizzante per conto di B. Il prezzo deve essere pagato in tre rate, l'ultima delle quali scade quattro settimane dopo il completamento dell'opera come certificato da una società di progettazione. Dopo la certificazione persistono malfunzionamenti nell'impianto. B ha diritto di rifiutare il pagamento dell'ultima rata secondo quanto previsto dagli artt. 7.1.3(2) e 7.1.4(4). Il termine di prescrizione dell'azione per il pagamento non decorre fino a quando il diritto di rifiutare il pagamento è venuto meno per effetto della riparazione del malfunzionamento.

9. Termine massimo

Secondo il 2° comma, il creditore non può più far valere il proprio diritto indipendentemente dal fatto se fosse a conoscenza o avrebbe dovuto essere a conoscenza dei fatti sui quali esso si fonda quando siano trascorsi dieci anni dal momento in cui il diritto avrebbe potuto

Art. 10.2

Principi UNIDROIT

essere esercitato. Il termine massimo di prescrizione di dieci anni ha come scopo di comporre le controversie e prevenire liti pretestuose.

E s e m p i o

8. B prende in prestito denaro da A ed ordina al proprio contabile di restituire il prestito nel momento in cui la restituzione diviene esigibile in gennaio. Quindici anni più tardi, sorge una controversia in merito al fatto se la restituzione sia avvenuta per l'intero o solo in parte, come affermato da A. Il diritto invocato da A è precluso in base all'art. 10.2(2), in quanto il termine massimo di prescrizione è già scaduto.

10. Domande accessorie

Il presente articolo si applica a tutti i diritti, incluse le cosiddette "domande accessorie".

E s e m p i

9. In un contratto di mutuo, il mutuatario accetta di pagare un tasso di interesse dello 0.7% al mese in caso di mancata restituzione del denaro. Trentacinque mesi dopo la scadenza del termine per la restituzione, il mutuatario restituisce il denaro al mutuante. Il mutuante non è tenuto ad agire in una sola volta per tutti i ratei mensili di interesse, ma può aspettare fino a trentasei mesi per ciascuna rata prima che essa sia prescritta.

10. In base al contratto tra il costruttore A ed il proprietario B, A conviene di completare la costruzione entro il 1° ottobre e di pagare 50.000 euro per ogni mese di ritardo fino ad un importo massimo di 2.5 milioni di euro. Il lavoro viene completato con 40 mesi di ritardo. Le azioni per il risarcimento a titolo di inadempimento o ritardo sono prescritte trentasei mesi dopo il 2 ottobre. L'azione per il pagamento della penale per ciascun mese di ritardo è prescritta 36 mesi dopo il suo sorgere.

11. "Anno"

Il presente articolo non dà alcuna definizione di "anno", poiché in ambito internazionale un riferimento all'"anno" è solitamente considerato come riferimento al calendario gregoriano (vedi l'art. 1(3)(h) della *Convenzione delle Nazioni Unite sulla prescrizione*). In ogni caso, i calendari che differiscono dal calendario gregoriano nella maggior parte dei casi hanno lo stesso numero di giorni per anno, con la conseguenza che essi non hanno alcuna influenza sulla durata della

prescrizione. Un diverso significato di “anno” può essere convenuto dalle parti secondo quanto previsto dall’art. 1.5. Un simile accordo può essere esplicito o derivare da una interpretazione del contratto.

ARTICOLO 10.3

*(Modifica dei termini di prescrizione
ad opera delle parti)*

(1) Le parti possono modificare i termini di prescrizione.

(2) In ogni caso le parti non possono

(a) ridurre il termine di prescrizione generale a meno di un anno;

(b) ridurre il termine massimo di prescrizione a meno di quattro anni;

(c) allungare il termine massimo di prescrizione oltre i quindici anni.

COMMENTO

1. Scelta di fondo: ammissibilità delle modifiche

In alcuni sistemi giuridici il potere delle parti di modificare i termini di prescrizione ed i loro effetti è limitato dalla preoccupazione di proteggere le parti più deboli e, in particolare, i consumatori. Talvolta si distingue fra termini di prescrizione estremamente brevi, suscettibili di essere allungati, ed altri termini di prescrizione, che, al contrario, non possono essere modificati o possono essere esclusivamente abbreviati. Dal momento che i Principi si applicano ai contratti internazionali tra operatori commerciali, i quali, essendo di regola persone esperte e avvezze alle pratiche commerciali, non necessitano di protezione, essi consentono alle parti di adattare i termini di prescrizione applicabili ai diritti derivanti dai propri contratti alle esigenze del caso concreto. Limiti all’autonomia delle parti in tale campo possono in ogni caso derivare dalle disposizioni imperative del diritto altrimenti applicabile (vedi l’art. 1.4).

2. Limiti alle modifiche

Permane tuttavia la possibilità che una parte con un potere contrattuale superiore alla controparte o meglio informata possa trarre

Art. 10.3

Principi UNIDROIT

vantaggio dall'eccessiva riduzione, ovvero dall'allungamento del termine di prescrizione. Di conseguenza, il presente articolo limita il potere di abbreviare sia il termine generale di prescrizione, prevedendo che esso non possa essere ridotto a meno di un anno a decorrere dal momento dell'effettiva o presunta conoscenza, sia il termine massimo di prescrizione, prevedendo che non possa essere ridotto a meno di quattro anni. Il termine massimo di prescrizione e, necessariamente, il termine generale di prescrizione, non possono eccedere i quindici anni.

E s e m p i

1. I fatti sono gli stessi dell'esempio 2 relativo all'art. 10.2, con la differenza che le parti nel loro contratto prevedono che il termine massimo di prescrizione per tutte le domande fondate su vizi occulti sia di quindici anni. L'azione per il risarcimento dei danni di B non è ancora prescritta.
2. I fatti sono gli stessi dell'esempio 2 relativo all'art. 10.2, con la differenza che le parti nel loro contratto prevedono che il termine massimo di prescrizione per tutte le domande fondate su vizi occulti sia di venticinque anni ed il ponte è crollato dopo sedici anni. L'azione per il risarcimento dei danni di B è prescritta, in quanto il termine massimo di prescrizione può essere allungato soltanto fino a quindici anni.
3. I fatti sono gli stessi dell'esempio 2 relativo all'art. 10.2, con la differenza che le parti nel loro contratto prevedono che il termine massimo di prescrizione in caso di danno derivante dalla non conformità del ponte decorra soltanto all'atto della presentazione di una relazione da parte di una società indipendente di progettazione. Dopo il crollo del ponte, le cause rimangono incerte e la preparazione della relazione degli esperti richiede due anni. Il termine generale di prescrizione inizia a decorrere soltanto dal giorno successivo al giorno in cui la relazione viene presentata.

3. Momento della modifica

Una modifica può essere convenuta prima o dopo che il termine di prescrizione è iniziato a decorrere. Una modifica convenuta prima o dopo che il termine di prescrizione è iniziato a decorrere si differenzia da un accordo concluso dopo la scadenza del termine di prescrizione. Tale accordo, sebbene tardivo al fine di modificare il termine di prescrizione applicabile, può avere effetti giuridici o come rinuncia ad eccepire la scadenza della prescrizione, o quale nuova promessa da parte del debitore.

ARTICOLO 10.4

(Nuovo termine di prescrizione per effetto di riconoscimento)

(1) Quando il debitore riconosce il diritto del creditore prima della scadenza del termine generale di prescrizione, un nuovo termine generale inizia a decorrere dal giorno successivo al giorno del riconoscimento.

(2) Il termine massimo di prescrizione non inizia a decorrere nuovamente, ma può essere allungato per decorrenza di un nuovo termine generale di prescrizione ai sensi dell' art. 10.2(1).

COMMENTO**1. Riconoscimento dei diritti**

La maggior parte dei sistemi giuridici ammette che sul decorso del termine di prescrizione possano incidere atti delle parti o altre circostanze. Talvolta gli atti delle parti o le altre circostanze “interrompono” la decorrenza del termine di prescrizione, con la conseguenza che un nuovo termine inizia a decorrere. Altre volte, gli atti o le altre circostanze comportano solo una “sospensione” del decorso del termine, con la conseguenza che il periodo di sospensione non è considerato ai fini del computo del termine di prescrizione. In conformità al presente articolo il riconoscimento di un diritto da parte del debitore comporta un'interruzione del termine di prescrizione (vedi anche l'art. 20 della Convenzione delle Nazioni Unite sulla prescrizione).

2. Inizio di un nuovo termine di prescrizione generale

Il nuovo termine di prescrizione che inizia a decorrere per effetto del riconoscimento è il termine generale di prescrizione, dal momento che, in virtù di tale riconoscimento, il creditore ha necessariamente la conoscenza richiesta dall'art. 10.2(1), ai fini della decorrenza del termine di prescrizione. Non vi è pertanto necessità di proteggere il creditore concedendogli un nuovo termine massimo di prescrizione.

Esempio

1. A esegue in modo non conforme un contratto di costruzione stipulato con B ed in ottobre B informa A dei difetti senza ricevere

Art. 10.4

Principi UNIDROIT

alcuna risposta da A. Due anni dopo B contatta nuovamente A, minacciandolo di avviare un'azione legale per il risarcimento dei danni. Questa volta A risponde, ammette di aver adempiuto in modo non conforme, e si impegna a correggere i difetti. Il giorno successivo inizia a decorrere un nuovo termine generale di prescrizione per il diritto di B al risarcimento dei danni.

La decorrenza di un nuovo termine generale di prescrizione per effetto del riconoscimento può avvenire o durante il termine generale di prescrizione ai sensi dell'art. 10.2(1), o durante il termine massimo di prescrizione ai sensi dell'art. 10.2 (2). Mentre il termine massimo di prescrizione non inizia a decorrere nuovamente, il nuovo termine generale di prescrizione può eccedere il periodo massimo fino ad un massimo di tre anni se il debitore riconosce il diritto del creditore quando sono trascorsi più di sette anni ma il termine massimo non è ancora scaduto.

E s e m p i o

2. B scopre difetti nell'opera di costruzione realizzata da A soltanto nove anni dopo il completamento. Non sarebbe stato possibile scoprire i difetti in un momento precedente. B minaccia di avviare un'azione legale, ed A riconosce i difetti nell'opera. Un nuovo termine generale di prescrizione inizia a decorrere dal momento in cui è effettuato il riconoscimento, cosicché il termine di prescrizione è complessivamente di dodici anni.

3. Novazione ed altri atti costitutivi di una nuova obbligazione

Il riconoscimento non crea una nuova obbligazione, ma interrompe semplicemente la decorrenza del termine di prescrizione. Di conseguenza, i diritti accessori si estinguono. Così, se il termine di prescrizione è già scaduto, un mero riconoscimento in base al presente articolo non può far venire meno o rendere nulla con effetto retroattivo l'eccezione di prescrizione.

E s e m p i o

3. I fatti sono gli stessi dell'esempio 2, con la differenza che B è a conoscenza o dovrebbe essere a conoscenza dei difetti nell'opera di costruzione eseguita da A al momento del completamento dell'opera. B contatta A soltanto sette anni dopo, ed A ammette di aver adempiuto in modo inesatto. Tuttavia l'azione di B è già prescritta in base al disposto dell'art. 10.2(1) e gli effetti della prescrizione non possono essere vanificati per effetto del riconoscimento di A.

Se le parti intendono eliminare gli effetti di un termine di prescrizione scaduto, essi possono creare una nuova obbligazione mediante “novazione” o altro atto unilaterale del debitore, oppure il debitore può rinunciare ad eccepire la scadenza della prescrizione. Le parti possono anche allungare la durata del diritto del creditore oltre la scadenza del termine massimo di prescrizione di cui all’art. 10.2(2).

Esempi

4. I fatti sono gli stessi dell’esempio 3, con la differenza che A, al fine di mantenere una proficua relazione d’affari, non solo riconosce l’adempimento inesatto, ma promette anche di correggere i difetti indipendentemente da qualsiasi questione relativa alla responsabilità di A. Tale accordo crea una nuova obbligazione per A, che si prescrive soltanto dopo 3 anni.

5. Nove anni dopo il completamento, B scopre difetti nel lavoro di costruzione effettuato da A che non sarebbe stato possibile scoprire in un momento precedente. Avvertito da avviso, A risponde che cercherà di scoprire le cause dei difetti e pertanto non invocherà la prescrizione fino a sei mesi dopo la presentazione della relazione da parte dei consulenti tecnici incaricati di indagare sulle cause. La relazione, che conferma i difetti di cui B ha dato avviso, viene presentata dodici mesi dopo. Quando B chiede ad A di correggere i difetti, A eccepisce che il termine massimo di prescrizione di cui all’art. 10.2(2) è scaduto, con la conseguenza che nessuna azione per danni può essere avviata da B. L’eccezione di A è priva di fondamento se B si è astenuto dall’avviare procedure legali sulla base della rinuncia di A.

4. Interruzione del termine di prescrizione modificato dalle parti

Nella misura in cui le parti abbiano modificato il termine generale di prescrizione secondo l’art. 10.2(1), il riconoscimento e la decorrenza di un nuovo termine di prescrizione incidono sul termine generale di prescrizione così come modificato. Se, per esempio, le parti hanno abbreviato il termine generale di prescrizione ad un anno, il riconoscimento comporta la decorrenza di un nuovo termine di prescrizione della durata di un anno.

Esempio

6. A e B hanno convenuto di ridurre a due anni il termine di prescrizione per le azioni nascenti dall’inesatto adempimento di A. Dopo nove anni e mezzo B scopre difetti nell’adempimento di A, ed A riconosce di essere tenuto a correggere i difetti. B ha ancora

Art. 10.5

Principi UNIDROIT

7. due anni per esercitare il proprio diritto prima che esso sia precluso ai sensi dell'art. 10.2(1).

Dal momento che il debitore può effettuare il riconoscimento più di una volta, l'effetto del riconoscimento, che è solo quello di far sì che il termine generale di prescrizione inizi a decorrere nuovamente, può essere superato da un successivo riconoscimento.

Esempio

8. A consegna a B beni difettosi nel mese di novembre. In conseguenza di ciò, B subisce dei danni, poiché i propri clienti si lamentano e restituiscono i beni acquistati. Poiché due anni più tardi l'ammontare complessivo dei danni non è ancora certo, B sollecita A a riconoscere la propria responsabilità e nel mese di dicembre dello stesso anno A acconsente alla richiesta di B. Due anni dopo, permangono ancora incertezze riguardo l'esatta misura delle obbligazioni di B verso i propri clienti, alcuni dei quali hanno agito in giudizio per il risarcimento dei danni causati presumibilmente da tali beni. Pertanto B si rivolge nuovamente ad A, che riconosce il proprio obbligo verso B nella misura in cui le pretese dei clienti di B risultino fondate. B dispone di tre anni in più prima che le proprie azioni nei confronti di A siano prescritte.

ARTICOLO 10.5

(Sospensione in caso di procedimenti giudiziari)

(1) Il termine di prescrizione è sospeso:

(a) quando il creditore compie un atto, vuoi iniziando un procedimento giudiziale vuoi nel corso di un procedimento giudiziale già avviato, che è considerato dalla lex fori come rivendicazione del diritto del creditore verso il debitore;

(b) in caso di fallimento del debitore, quando il creditore ha rivendicato i propri diritti nel corso della procedura fallimentare;

(c) in caso di procedimento per la liquidazione della persona giuridica che è il debitore, quando il creditore ha rivendicato i propri diritti nel corso del procedimento di liquidazione.

(2) La sospensione perdura fino a quando non sia stata adottata una decisione finale oppure il procedimento sia stato altrimenti terminato.

COMMENTO

1. Procedimento giudiziale

Tutti i sistemi giuridici riconoscono che un procedimento giudiziale incide sul decorso del termine di prescrizione in due modi. Un procedimento giudiziale può interrompere la prescrizione, di modo che un nuovo termine inizia a decorrere alla sua conclusione. In alternativa, il procedimento giudiziale può comportare soltanto una sospensione, cosicché il periodo di tempo già trascorso prima dell'inizio del procedimento viene dedotto dal termine applicabile e il restante periodo di tempo inizia a decorrere dal momento della definizione del procedimento giudiziale. Il presente articolo adotta la seconda soluzione (vedi anche l'art. 13 della Convenzione delle Nazioni Unite sulla prescrizione).

2. Inizio del procedimento

I requisiti per l'instaurazione di un procedimento giudiziale sono determinati dalla *lex fori*. La *lex fori* determina anche se il fatto di proporre domande riconvenzionali equivalga all'instaurazione di procedimenti giudiziali in ordine a tali domande: quando le domande riconvenzionali proposte in via di eccezione si considerano come domande presentate in giudizi separati, il fatto di averle proposte ha, sul termine di prescrizione, lo stesso effetto che avrebbe avuto se fossero state fatte valere separatamente.

Esempio

1. A acquista da B un autocarro che si rivela difettoso. A dà avviso a B dei difetti ma, a causa di altri contratti pendenti tra A e B, A non insiste sulla questione per 24 mesi. Quando le trattative tra A e B riguardanti gli altri contratti si interrompono, B rifiuta la richiesta di A di correggere i difetti, affermando che i difetti erano stati causati dal cattivo uso dell'autocarro da parte di A. A presenta una domanda giudiziale contro B mediante deposito dell'atto introduttivo nella cancelleria del tribunale competente. Secondo la *lex fori*, ciò è sufficiente a dare inizio alla controversia. La decorrenza del termine di prescrizione è sospesa fino a quando non viene resa una decisione finale. Ciò include non soltanto una decisione del tribunale di prima istanza, ma anche, se è consentito

Art. 10.6

Principi UNIDROIT

di proporre appello, la decisione del tribunale di grado superiore competente per ciascun gravame esperibile. Se le parti giungono ad una transazione o l'attore ritira la propria domanda, ciò pone fine alla controversia se è così previsto dal diritto nazionale applicabile.

2. B avvia un'azione legale per il prezzo di vendita di beni dietro presentazione di una domanda come richiesto dalla *lex fori*. A avanza pretese invocando l'esistenza di una garanzia a titolo di domanda riconvenzionale o compensazione. Il termine di prescrizione relativo ai diritti di garanzia di A è sospeso fino a quando sia adottata una decisione finale sulle domande riconvenzionali o sia conclusa una transazione o vi sia una rinuncia da parte di A alle domande riconvenzionali.

3. "Conclusiones"

La "conclusione" per effetto di una decisione finale o in altro modo deve essere determinata in base alla *lex fori*. La *lex fori* determina quando una decisione può dirsi finale e, quindi, è idonea a portare a conclusione la lite sulla questione controversa. In base alle medesime regole deve essere altresì stabilito se e quando la controversia possa giungere a conclusione senza una decisione finale nel merito, ad esempio per effetto di rinuncia all'azione o transazione tra le parti.

4. Sospensione per effetto di insolvenza o procedure di liquidazione

Ai fini del presente articolo, le procedure di fallimento e liquidazione sono considerate procedimenti giudiziali (art. 10.5(1)(b) e (c)). La data di inizio e di fine di tali procedimenti sono determinate dal diritto che regola la procedura.

ARTICOLO 10.6

(Sospensione per effetto di procedimenti arbitrali)

(1) Il termine prescrizione è sospeso quando il creditore compie un atto, vuoi iniziando un procedimento arbitrale vuoi nel corso di un procedimento arbitrale già avviato, che è considerato dalla legge del tribunale arbitrale come rivendicazione del diritto del creditore verso il debitore. In assenza di regolamenti arbitrali o altre disposizioni che determinano il momento esatto di inizio del procedimento arbitrale, il procedimento è da

considerarsi iniziato nel momento in cui una domanda di decidere in merito al diritto controverso perviene al debitore.

(2) La sospensione perdura fino a quando non sia stata presa una decisione finale oppure il procedimento sia stato altrimenti terminato.

COMMENTO

1. Procedimento arbitrale

L'arbitrato ha lo stesso effetto di un procedimento giudiziale. Pertanto, l'inizio di un procedimento arbitrale ha lo stesso effetto sospensivo di un procedimento giudiziale. Di regola la data di inizio è determinata dai regolamenti arbitrali applicabili, che stabiliscono anche il momento in cui inizia la sospensione. Per i casi in cui le disposizioni in materia di arbitrato non determinano con esattezza la data di inizio del procedimento, la seconda parte del primo comma del presente articolo prevede una regola suppletiva.

Esempio

A annulla un contratto di distribuzione con B, affermando che B non ha eseguito i pagamenti dovuti per la consegna di beni da parte di A. B presenta domanda riconvenzionale per risarcimento del lucro cessante, ma B cambia studio legale e lascia trascorrere quasi 30 mesi dalla conclusione del contratto. Il contratto contiene una clausola compromissoria, che prevede che tutte le controversie e le istanze "dovranno essere risolte secondo il Regolamento di Arbitrato e Conciliazione della Camera Internazionale di Commercio" e B instaura un procedimento arbitrale secondo tale regolamento. Il regolamento prevede che la data di ricezione della domanda deve essere considerata "a tutti gli effetti" come la data di inizio del procedimento arbitrale. La decorrenza del termine di prescrizione è sospesa fino a quando non viene reso il lodo arbitrale finale o il caso è altrimenti risolto.

2. Conclusione del procedimento arbitrale

Mentre i casi più frequenti di conclusione saranno, come nei procedimenti giudiziali, quelli che si concludono con una decisione della controversia nel merito, il procedimento arbitrale può anche concludersi in modo diverso, ad esempio per effetto di rinuncia all'azione, transazione o mediante un provvedimento o un'ingiunzione

Art. 10.7

Principi UNIDROIT

del tribunale competente. È rimesso alle disposizioni applicabili in materia di arbitrato e procedura civile di stabilire se tali circostanze siano sufficienti a porre fine al procedimento arbitrale e conseguentemente anche alla sospensione.

ARTICOLO 10.7

(Risoluzione alternativa della controversia)

Le disposizioni degli articoli 10.5 e 10.6 si applicano con le opportune modifiche anche ad altri procedimenti in cui le parti richiedono ad un terzo di assisterli nel tentativo di giungere ad una composizione amichevole della controversia.

COMMENTO

1. Risoluzione alternativa della controversia

Prima di ricorrere ad un procedimento giudiziale o ad arbitrato, le parti possono avviare trattative o convenire di ricorrere alla conciliazione oppure ad altre forme di risoluzione alternativa della controversia.

Secondo i Principi, le trattative non sospendono automaticamente la prescrizione. Le parti che intendono sospendere la prescrizione dovranno giungere ad un esplicito accordo a tale scopo.

Al contrario, il presente articolo prevede che la conciliazione ed altre forme di risoluzione alternativa della controversia comportano una sospensione della prescrizione. La definizione di “risoluzione alternativa della controversia” quale procedimento in cui le parti richiedono ad una terza persona di assisterle nel tentativo di giungere ad un’amichevole composizione della controversia, si ispira all’art. 1(3) della *Legge Modello UNCITRAL del 2002 sulla conciliazione commerciale internazionale*.

2. Assenza di normativa in materia

Dal momento che soltanto un limitato numero di paesi ha adottato normative in materia di risoluzione alternativa delle controversie e le regole per tali procedimenti non sono molto frequenti, il presente articolo si riferisce alle disposizioni relative ai procedimenti giudiziali ed arbitrati, che devono essere applicate “con le opportune

modifiche”. Ciò significa che, in assenza di normativa applicabile, l’avvio di un procedimento di risoluzione alternativa della controversia è disciplinato dalla disposizione suppletiva contenuta nella seconda parte dell’art. 10.6(1), e il procedimento inizia alla data in cui la richiesta di una parte di ricorrere a tali procedimenti perviene all’altra parte. Dal momento che la fine di un procedimento di risoluzione della controversia è spesso incerta, si applica “con le opportune modifiche” anche il riferimento agli artt. 10.5 e 10.6, ed in particolare alla frase “fino a quando il procedimento sia stato altrimenti terminato” nel loro secondo comma. Pertanto, una conclusione unilaterale del procedimento di risoluzione della controversia ad opera di una delle parti sarà sufficiente a porre fine alla sospensione. La conclusione unilaterale effettuata in malafede è soggetta all’art. 1.7.

Esempio

Le parti, un ospedale ed un fornitore di apparecchiature sanitarie, convengono di sottoporre le controversie inerenti i prezzi ad un collegio di mediazione. Secondo le regole applicabili, l’esame del caso da parte di tale collegio comincia nel momento in cui una parte presenta domanda all’altra parte, che quindi deve invitare il collegio ad esaminare il caso secondo le regole applicabili. La mediazione giunge a conclusione o nel momento in cui il collegio decide sulla domanda, o in caso di transazione tra le parti, oppure ancora in caso di rinuncia all’azione da parte dell’attore.

ARTICOLO 10.8

*(Sospensione per caso di forza maggiore,
morte o incapacità)*

(1) Quando il creditore non è stato in grado di fermare il termine di prescrizione ai sensi dei precedenti articoli a causa di un impedimento estraneo alla sua sfera di controllo, e che non poteva ragionevolmente evitare né superarne le conseguenze, il termine di prescrizione è sospeso in modo da non spirare prima di un anno dopo il venir meno dell’impedimento in questione.

(2) Quando l'impedimento consiste nell'incapacità o morte del creditore o del debitore, il termine di prescrizione è prorogato fino a quando è stato nominato un rappresentante per la parte divenuta incapace o defunta oppure un successore ha ereditato la sua posizione. La proroga di un anno ai sensi del 1° comma si applica con le opportune modifiche.

COMMENTO

1. Effetti degli impedimenti

La maggior parte dei sistemi giuridici tiene conto delle circostanze che impediscono al creditore di far valere i propri diritti in giudizio, così come ne tiene conto la *Convenzione delle Nazioni Unite sulla prescrizione* (vedi artt. 15 e 21). È principio cardine che il creditore debba avere la possibilità di esercitare i propri diritti prima che possa esserne privato a causa del decorso del tempo. Esempi pratici di impedimenti includono la guerra e le calamità naturali che non consentono al creditore di rivolgersi al giudice competente. Altri casi di forza maggiore possono anche impedire l'esercizio di un diritto o almeno comportare la sospensione del termine di prescrizione. L'impedimento deve essere al di fuori del controllo del creditore. La carcerazione, pertanto, suspenderebbe il termine di prescrizione solo quando essa non potesse essere evitata, come nel caso di un prigioniero di guerra, ma non nel caso di carcerazione di un criminale. È comunque sospeso soltanto il termine generale di prescrizione. Se il termine massimo è scaduto prima che il creditore abbia potuto esercitare il proprio diritto, questi è soggetto all'eccezione di scadenza del termine massimo di prescrizione.

Esempio

1. L'avvocato di A intende presentare una domanda contro B, una società di progettazione, per presunta responsabilità professionale dei dipendenti di B. Il termine di prescrizione scadrà il primo dicembre, e l'avvocato di A ha completato la domanda il 25 Novembre, intendendo presentarla a mezzo posta celere o personalmente dinanzi al cancelliere del tribunale competente. Il 24 novembre, i terroristi attaccano lo Stato di A con armi chimiche di distruzione di massa, causando l'interruzione di tutto il traffico, del servizio postale, e di tutti gli altri servizi di pubblica utilità,

impedendo così la tempestiva presentazione della domanda di A. La decorrenza della prescrizione è sospesa e il termine non scadrà prima che sia trascorso un anno dal ripristino di alcuni mezzi di comunicazione nello Stato di A. Tuttavia, se la distruzione dei mezzi di comunicazione nello Stato di A dura dieci anni, il diritto di A è prescritto per effetto del termine massimo di prescrizione.

2. Termine supplementare per la decisione

Dal momento che gli impedimenti estranei alla sfera di controllo del creditore possono verificarsi e venir meno in prossimità della scadenza del termine di prescrizione, è possibile che, dopo la cessazione dell'impedimento, il creditore non abbia più tempo o soltanto un periodo estremamente breve per decidere cosa fare. Pertanto, il presente articolo prevede un periodo di tempo supplementare di un anno dalla data in cui l'impedimento ha cessato di esistere allo scopo di consentire al creditore di decidere quale azione intraprendere.

3. Incapacità e morte

L'incapacità e la morte del creditore o del debitore sono solo esempi speciali di impedimento all'effettivo esercizio del diritto del creditore. Il 2° comma prevede la medesima soluzione di quella adottata nel caso di impedimento di carattere generale.

E s e m p i o

2. A presta denaro a B da restituire il primo dicembre. A non chiede il rimborso per un lungo periodo e muore trentasei mesi dopo la data prevista per la restituzione. Le disposizioni in materia di successioni applicabili al patrimonio di A prevedono che il curatore nominato dal tribunale amministri il patrimonio e riscuota i debiti non pagati. Dal momento che il tribunale competente è sovraccarico, la nomina del curatore richiede due anni e mezzo. Il curatore non ha che un mese dei tre anni che costituiscono il termine generale di prescrizione, più un termine supplementare di un anno, per esercitare il diritto del defunto contro B prima della scadenza del termine di prescrizione.

ARTICOLO 10.9

(Effetti della prescrizione)

- (1) La prescrizione non si estingue il diritto.**
- (2) La prescrizione deve essere opposta dal debitore.**
- (3) Un diritto può essere opposto a titolo di eccezione anche dopo che ne sia stata eccepita la prescrizione.**

COMMENTO

1. Nessuna estinzione del diritto

La scadenza del termine di prescrizione non estingue il diritto del debitore, ma ne preclude soltanto l'azionabilità.

2. Scadenza del termine di prescrizione come eccezione

Gli effetti della scadenza del termine di prescrizione non si verificano automaticamente. Essi si verificano soltanto se il debitore oppone la scadenza in forma di eccezione. Il debitore può fare ciò in qualsiasi procedimento in conformità alla legge applicabile, ed anche al di fuori di un procedimento invocando la scadenza del termine di prescrizione. L'esistenza di un'eccezione può anche essere oggetto di un giudizio di accertamento.

E s e m p i o

1. A acquista beni da B. Parte del prezzo di acquisto è esigibile il 1° aprile. Trentotto mesi dopo, B presenta una domanda contro A. A non eccepisce la scadenza del termine di prescrizione, né si presenta dinanzi al tribunale, e B chiede un giudizio in contumacia. Il giudizio avrà esito favorevole per B, dal momento che A non ha opposto la scadenza del termine di prescrizione come eccezione.

3. Uso di un diritto prescritto come eccezione

Dal momento che secondo i Principi la scadenza del termine di prescrizione non estingue il diritto, ma fornisce soltanto un'eccezione opponibile dal debitore (primo e secondo comma del presente articolo), ne consegue che il diritto del creditore ancora esiste, sebbene una pretesa al proprio adempimento possa essere preclusa

dall'eccezione della scadenza del termine di prescrizione da parte del debitore. Tale diritto può, pertanto, essere usato come eccezione, ad esempio quale motivo per il creditore di rifiutare l'adempimento (3° comma).

Esempio

2. A prende in leasing una stampatrice da B per dieci anni. In base al contratto A si è impegnato a mantenere la macchina in condizioni efficienti e a provvedere alle riparazioni, salvo che un difetto sia causato da negligenza di B nell'uso della macchina. La macchina si rompe, ma A rifiuta di effettuare le riparazioni necessarie. B, dopo inutili richieste e trattative con A, fa eseguire le riparazioni da un'altra ditta e chiede ad A di pagare le spese sostenute. A non reagisce, e B non insiste sulla questione. Cinque anni dopo, alla scadenza del leasing, B chiede nuovamente il rimborso del costo delle riparazioni. A rifiuta di pagare ed invoca l'art. 10.2(1), domandando la restituzione della stampatrice. B ha diritto al risarcimento del danno per inadempimento del contratto e a negare la consegna della stampatrice.

ARTICOLO 10.10

(Diritto alla compensazione)

Il creditore può esercitare il diritto alla compensazione fino a quando il debitore abbia fatto valere la prescrizione.

COMMENTO

Dal momento che il diritto del creditore continua ad esistere, esso può essere usato ai fini della compensazione se i requisiti della compensazione previsti dall'art. 1.8 sono soddisfatti.

Esempio

1. I fatti sono gli stessi dell'esempio 2 relativo all'art. 10.9, con la differenza che A chiede non soltanto la restituzione della macchina stampatrice, ma anche il pagamento del canone non pagato. B ha diritto a compensare il proprio credito per il risarcimento dei danni contro tale obbligazione pecuniaria nonostante il termine di prescrizione sia scaduto.

Art. 10.11

Principi UNIDROIT

Sebbene la scadenza del termine di prescrizione di per sé non estingua il diritto del creditore, la situazione cambia quando il debitore invoca la scadenza del termine di prescrizione in forma di eccezione opponendola al creditore. Così facendo, il debitore rende efficace il termine di prescrizione, con la conseguenza che il diritto non può più essere azionato. Dal momento che la compensazione può essere considerata una forma di autoesecuzione del credito, essa non è ammessa dopo che sia stata invocata la scadenza del termine di prescrizione.

Esempio

2. I fatti sono gli stessi dell'esempio precedente, con la differenza che B chiede il pagamento dei danni e minaccia di agire in giudizio quattro anni dopo che le riparazioni sono state effettuate. A obietta, affermando che la macchina si è rotta per colpa di B. Dal momento che ciò è difficile da provare, A, in una lettera a B, invoca anche la scadenza della prescrizione ai sensi dell'art. 10.2(1). B non può più compensare il proprio credito al risarcimento dei danni.

ARTICOLO 10.11

(Restituzione)

Quando è stata eseguita una prestazione in adempimento di un'obbligazione, non vi è diritto alla restituzione per il semplice fatto che il termine di prescrizione è scaduto.

COMMENTO

1. Diritto prescritto come valida base giuridica per l'adempimento

Un'altra conseguenza del fatto che secondo i Principi la scadenza del termine di prescrizione non fa venir meno il diritto del creditore, ma può essere soltanto opposta come eccezione, è che se il debitore adempie nonostante l'intervenuta prescrizione, l'adempimento costituisce per il creditore una valida base giuridica per trattenere la prestazione. La mera scadenza di un termine di prescrizione non dà diritto ad un'azione di restituzione in base ai principi della restituzione e dell'ingiusto arricchimento.

2. Azioni di restituzione fondate su altri motivi

Nonostante il decorso del termine di prescrizione, un'azione di restituzione può essere fondata su motivi diversi dall'adempimento, ad esempio quando un debitore afferma di aver pagato un debito inesistente a causa di un errore.

E s e m p i

1. La Banca B presta denaro al mutuante A, che non restituisce il denaro alla data stabilita dal contratto di mutuo. Il debito di A viene tralasciato a causa di un errore nelle scritture contabili di B. Quattro anni dopo, B scopre il proprio errore ed invia ad A un avviso con il quale chiede la restituzione del denaro. A acconsente a tale richiesta, ma in seguito apprende dal proprio avvocato che avrebbe potuto rifiutare il rimborso invocando la scadenza della prescrizione. A non può richiedere il pagamento da parte di B a titolo di ingiusto arricchimento.

2. I fatti sono gli stessi dell'esempio precedente, con la differenza che A ha effettivamente restituito il prestito, ma entrambe le parti non ne erano al corrente. Quattro anni dopo, B richiede erroneamente la restituzione del denaro ad A, ed A acconsente. A può riottenere il secondo pagamento, in quanto A ha già pagato un debito che in tale modo è stato completamente soddisfatto.

APPENDICE ^(*)

(*) Mentre si ricorda che il commento degli articoli deve essere considerato parte integrante del testo dei Principi, viene qui riprodotto separatamente il testo dei soli articoli per comodità del lettore.

PRINCIPI UNIDROIT DEI CONTRATTI COMMERCIALI INTERNAZIONALI 2004

PREAMBOLO

(Finalità dei Principi)

I presenti Principi enunciano regole generali in materia di contratti commerciali internazionali.

I Principi si applicano quando le parti hanno convenuto che il loro contratto sia da essi disciplinato (*).

I Principi possono applicarsi quando le parti hanno convenuto che il loro contratto sia regolato dai “principi generali del diritto”, dalla “lex mercatoria” o simili.

I Principi possono applicarsi quando le parti non hanno scelto il diritto applicabile al loro contratto.

I Principi possono essere utilizzati per l’interpretazione o l’integrazione degli strumenti di diritto internazionale uniforme.

I Principi possono essere utilizzati per l’interpretazione o l’integrazione del diritto nazionale applicabile.

I Principi possono servire come modello per i legislatori nazionali ed internazionali.

CAPITOLO 1 – DISPOSIZIONI GENERALI

ARTICOLO 1.1

(Libertà contrattuale)

Le parti sono libere di concludere un contratto e di determinarne il contenuto.

ARTICOLO 1.2

(Libertà di forma)

Nessuna disposizione di questi Principi richiede che un contratto, dichiarazione o qualunque altro atto sia fatto o provato in una forma particolare. Esso può essere provato con qualsiasi mezzo, inclusi i testimoni.

ARTICOLO 1.3

(Carattere vincolante del contratto)

Un contratto validamente concluso è vincolante per le parti. Può essere modificato o risolto soltanto in conformità alle sue clausole o di comune accordo tra le parti o secondo quanto altrimenti previsto da questi Principi.

(*) Le parti che intendono convenire che il loro contratto sia regolato dai Principi possono usare la seguente clausola, con l’aggiunta di eventuali eccezioni o modificazioni:

“Il presente contratto è regolato dai Principi UNIDROIT (2004) [ad eccezione degli articoli....]”.

Se le parti intendono convenire in aggiunta l’applicazione di un determinato diritto nazionale possono usare la seguente formulazione:

“Il presente contratto è regolato dai Principi UNIDROIT (2004), integrati ove necessario dal diritto [dello Stato X]”.

Principi UNIDROIT

ARTICOLO 1.4

(Norme imperative)

Nessuna disposizione di questi Principi è intesa a limitare l'applicazione delle norme imperative di origine nazionale, internazionale o sovranazionale, applicabili secondo le norme di diritto internazionale privato.

ARTICOLO 1.5

(Esclusioni o modificazioni effettuate dalle parti)

Le parti possono escludere l'applicazione dei presenti Principi o derogare a singole loro disposizioni o modificarne gli effetti, salvo disposizione contraria in essi contenuta.

ARTICOLO 1.6

(Interpretazione ed integrazione dei Principi)

(1) Nell'interpretazione dei presenti Principi si deve avere riguardo al loro carattere internazionale ed alle loro finalità inclusa la necessità di promuovere l'uniformità della loro applicazione.

(2) Le questioni concernenti materie disciplinate dai presenti Principi che non sono espressamente risolte da questi, devono, per quanto possibile, essere risolte secondo i principi generali sui quali i presenti Principi si basano.

ARTICOLO 1.7

(Buona fede)

(1) Ciascuna parte deve agire in conformità alla buona fede nel commercio internazionale.

(2) Le parti non possono escludere o limitare quest'obbligo.

ARTICOLO 1.8

(Venire contra factum proprium)

Una parte non può agire in modo contraddittorio rispetto ad un intendimento che ha ingenerato nell'altra parte, e sul quale questa ha ragionevolmente fatto affidamento a proprio svantaggio.

ARTICOLO 1.9

(Usi e pratiche)

(1) Le parti sono vincolate dagli usi che hanno accettato e dalle pratiche che si sono instaurate tra loro.

(2) Le parti sono vincolate dagli usi che sono generalmente conosciuti e regolarmente osservati nel commercio internazionale nel particolare settore commerciale considerato, salvo quando l'applicazione di tali usi sia irragionevole.

ARTICOLO 1.10

(Avvisi)

(1) Quando sia richiesto un avviso, questo può essere dato con qualsiasi mezzo appropriato alle circostanze.

(2) Un avviso produce effetto quando perviene al destinatario.

(3) Ai fini del secondo comma un avviso "perviene" al destinatario quando gli viene riferito oralmente o è consegnato presso la sua sede d'affari o il suo recapito postale.

(4) Ai fini di questo articolo il termine "avviso" comprende dichiarazioni, domande, richieste o qualsiasi altra comunicazione di intento.

Appendice

ARTICOLO 1.11

(Definizioni)

Nei presenti Principi

- il termine “giudice” è comprensivo dei tribunali arbitrali;
- quando una parte ha più di una sede d'affari, la sede d'affari da prendere in considerazione è quella che è in più stretta relazione con il contratto e la sua esecuzione, avuto riguardo alle circostanze conosciute o contemplate dalle parti in qualsiasi momento anteriore o al momento della conclusione del contratto;
- per “forma scritta” si intende qualsiasi forma di comunicazione che conservi la documentazione delle informazioni contenute e sia riproducibile in forma tangibile.

ARTICOLO 1.12

(Computo dei termini fissati dalle parti)

- (1) I giorni festivi o non lavorativi che cadono entro un termine fissato dalle parti per il compimento di un atto, si computano nel termine.
- (2) Tuttavia, se l'ultimo giorno del termine è un giorno festivo o non lavorativo nella sede d'affari della parte che deve compiere l'atto, la scadenza è prorogata fino al primo giorno seguente non festivo, a meno che dalle circostanze non risulti altrimenti.
- (3) Il fuso orario di riferimento è quello della sede d'affari della parte che fissa il termine, a meno che dalle circostanze non risulti altrimenti

CAPITOLO 2 – FORMAZIONE E RAPPRESENTANZA

SEZIONE 1: FORMAZIONE

ARTICOLO 2.1.1

(Modo di formazione)

Un contratto può essere concluso sia con l'accettazione dell'offerta, sia con un comportamento delle parti che dimostri con sufficiente certezza il raggiungimento dell'accordo.

ARTICOLO 2.1.2

(Definizione dell'offerta)

Una proposta di concludere un contratto costituisce offerta se è sufficientemente precisa e se indica l'intenzione del proponente di obbligarsi in caso di accettazione.

ARTICOLO 2.1.3

(Ritiro dell'offerta)

- (1) Un'offerta produce effetto quando perviene al destinatario.
- (2) Un'offerta, anche se irrevocabile, può essere ritirata se il ritiro perviene al destinatario prima o contemporaneamente all'offerta.

ARTICOLO 2.1.4

(Revoca dell'offerta)

- (1) Finché un contratto non è concluso un'offerta può essere revocata se la revoca perviene al destinatario prima che questi abbia spedito l'accettazione.
- (2) Tuttavia, un'offerta non può essere revocata:
 - (a) se indica, fissando un termine per l'accettazione o altrimenti, che è irrevocabile; o
 - (b) se è ragionevole per il destinatario considerare l'offerta irrevocabile e se questi ha agito di conseguenza.

Principi UNIDROIT

ARTICOLO 2.1.5

(Rifiuto dell'offerta)

Un'offerta decade quando il rifiuto di essa perviene al proponente.

ARTICOLO 2.1.6

(Accettazione)

(1) Una dichiarazione od altro comportamento tenuto dal destinatario indicante il suo consenso ad un'offerta costituisce accettazione. Il silenzio o l'inerzia, di per sé, non equivalgono ad accettazione.

(2) L'accettazione di un'offerta produce effetto nel momento in cui l'indicazione del consenso perviene al proponente.

(3) Tuttavia, se, in virtù dell'offerta o in conseguenza delle pratiche che le parti hanno instaurato tra loro o degli usi, il destinatario dell'offerta può manifestare il suo consenso compiendo un atto senza darne notizia al proponente, l'accettazione produce effetto nel momento in cui l'atto è compiuto.

ARTICOLO 2.1.7

(Termine per l'accettazione)

Un'offerta deve essere accettata entro il termine stabilito dal proponente o, se nessun termine è previsto, entro un periodo di tempo ragionevole, avuto riguardo alle circostanze dell'affare, inclusa la rapidità dei mezzi di comunicazione utilizzati dal proponente. Un'offerta verbale deve essere accettata immediatamente a meno che dalle circostanze non risulti altrimenti.

ARTICOLO 2.1.8

(Accettazione entro un termine stabilito)

Il termine di accettazione fissato dal proponente inizia a decorrere dal momento in cui l'offerta è spedita. Si considera data dell'offerta la data di spedizione, a meno che dalle circostanze non risulti altrimenti.

ARTICOLO 2.1.9

(Accettazione tardiva. Ritardo nella trasmissione)

(1) Un'accettazione tardiva produce nondimeno effetto come accettazione se il proponente senza ingiustificato ritardo ne informa l'accettante o gli invia un avviso a questo scopo.

(2) Se dalla lettera o altro scritto contenente un'accettazione tardiva risulta che questa è stata spedita in circostanze tali che, se la sua trasmissione fosse stata regolare, sarebbe pervenuta al proponente nel tempo dovuto, l'accettazione tardiva produce effetto come accettazione, a meno che il proponente senza ingiustificato ritardo non informi l'accettante che egli considera caducata la sua offerta.

ARTICOLO 2.1.10

(Ritiro dell'accettazione)

L'accettazione può essere ritirata se il ritiro perviene al proponente prima del momento in cui l'accettazione avrebbe prodotto effetto o nello stesso momento.

ARTICOLO 2.1.11

(Accettazione non conforme all'offerta)

(1) Una risposta ad un'offerta volta ad essere un'accettazione, ma che contiene aggiunte, limitazioni o altre modificazioni è un rifiuto dell'offerta e vale come controproposta.

Appendice

(2) Tuttavia, una risposta ad un'offerta volta ad essere una accettazione, ma che contiene clausole aggiunte o difformi che non alterano sostanzialmente i termini dell'offerta, costituisce accettazione, a meno che l'autore dell'offerta, senza ritardo ingiustificato, non si opponga a queste differenze. In caso contrario, il contenuto del contratto è il contenuto dell'offerta con le modificazioni aggiunte nell'accettazione.

ARTICOLO 2.1.12

(Lettere di conferma)

Se entro un periodo di tempo ragionevole dopo la conclusione del contratto viene spedita una lettera di conferma del contratto stesso che contiene clausole aggiunte o difformi, tali clausole diverranno parte del contratto, a meno che non alterino sostanzialmente il suo contenuto originario ovvero il destinatario, senza ingiustificato ritardo, non si opponga a queste differenze.

ARTICOLO 2.1.13

(Conclusioni del contratto subordinata all'accordo su questioni specifiche o all'adozione di una forma determinata)

Se, nel corso delle trattative, una parte subordina inequivocabilmente la conclusione del contratto al raggiungimento di un accordo su questioni specifiche o all'adozione di una forma determinata, il contratto non si conclude se non si è raggiunto un previo accordo su quelle questioni o in quella forma.

ARTICOLO 2.1.14

(Contratto con clausole intenzionalmente lasciate in bianco)

(1) Il fatto che le parti abbiano intenzionalmente lasciato la fissazione del contenuto di una determinata clausola a future negoziazioni o alla determinazione di un terzo non esclude la conclusione del contratto se le parti stesse avevano effettiva intenzione di concluderlo.

- (2) L'esistenza del contratto non è compromessa dal fatto che successivamente
- (a) le parti non raggiungano alcun accordo sulla clausola, o
 - (b) il terzo non determini il contenuto della clausola, a condizione che per definire quest'ultima esista un altro metodo ragionevole considerate tutte le circostanze, tenuto conto delle intenzioni delle parti.

ARTICOLO 2.1.15

(Trattative in mala fede)

(1) Ciascuna parte è libera di condurre trattative e non è responsabile per il mancato raggiungimento di un accordo.

(2) Tuttavia, la parte che ha condotto o interrotto le trattative in mala fede è responsabile per le perdite cagionate all'altra parte.

(3) In particolare, si considera mala fede iniziare o continuare trattative malgrado l'intenzione di non raggiungere un accordo con l'altra parte.

ARTICOLO 2.1.16

(Obbligo di riservatezza)

Se, nel corso delle trattative, una parte rivela un'informazione in via riservata, l'altra parte ha il dovere di non divulgare tale informazione o di non usarla scorrettamente a proprio vantaggio, indipendentemente dalla successiva conclusione del contratto. Ove il caso lo richieda, il rimedio per l'inosservanza di questo dovere può includere un risarcimento commisurato al vantaggio ottenuto dalla controparte.

Principi UNIDROIT

ARTICOLO 2.1.17

(Clausole di completezza del documento)

Un contratto scritto contenente una clausola che indica che il documento comprende interamente tutte le condizioni dell'accordo non può essere contraddetto o integrato attraverso la prova di precedenti dichiarazioni o accordi. Tuttavia, tali dichiarazioni o accordi possono essere usati per interpretare il testo scritto.

ARTICOLO 2.1.18

(Modificazione del contratto in una forma particolare)

Un contratto scritto contenente una clausola che prevede che qualsiasi modificazione o scioglimento consensuale dell'accordo debba essere fatto in una forma particolare non può essere modificato o sciolto in altra forma. Tuttavia, il comportamento di una parte può precluderle di invocare tale clausola in quanto l'altra parte abbia agito facendo affidamento su tale comportamento.

ARTICOLO 2.1.19

(Uso di clausole standard)

(1) Se una o entrambe le parti fanno uso di clausole standard nella conclusione del contratto, si applicano le regole generali sulla formazione, ove non contrastino con gli articoli da 2.1.20 a 2.1.22.

(2) Per clausole standard si intendono le disposizioni preparate in anticipo da una parte per un uso generale e ripetuto ed effettivamente usate senza aver costituito oggetto di trattative con la controparte.

ARTICOLO 2.1.20

(Clausole a sorpresa)

(1) È priva di effetto una disposizione contenuta in clausole standard che presenti un carattere tale che l'altra parte non avrebbe ragionevolmente potuto attendersela, salvo che quella parte l'abbia espressamente accettata.

(2) Nel determinare se una clausola abbia tale carattere si dovrà tener conto del suo contenuto, della sua formulazione linguistica e presentazione grafica.

ARTICOLO 2.1.21

(Conflitto tra clausole standard e altre disposizioni)

In caso di conflitto fra una clausola standard ed una clausola non standard, prevale quest'ultima.

ARTICOLO 2.1.22

(Conflitto tra clausole standard)

Quando entrambe le parti fanno uso di clausole standard, in mancanza del raggiungimento di un accordo su queste ultime, il contratto è concluso sulla base delle clausole concordate e di tutte le clausole standard coincidenti nella sostanza, salvo che una parte dichiari preventivamente con chiarezza, o comunichi in seguito alla controparte senza ingiustificato ritardo, che non intende essere vincolata da un tale contratto.

SEZIONE 2: RAPPRESENTANZA

ARTICOLO 2.2.1

(Ambito di applicazione della Sezione)

(1) Questa Sezione disciplina il potere di una persona ("il rappresentante") di produrre direttamente effetti nella sfera giuridica di un'altra persona ("il rappresentato")

Appendice

concludendo o eseguendo un contratto con un terzo, sia che il rappresentante agisca in nome proprio o in nome del rappresentato.

(2) La Sezione disciplina soltanto i rapporti tra il rappresentato o il rappresentante, da un lato, e il terzo, dall'altro lato.

(3) La Sezione non disciplina il potere di rappresentanza fondato sulla legge o su un provvedimento della pubblica autorità o del giudice.

ARTICOLO 2.2.2

(Conferimento e ambito della procura)

(1) La procura può essere conferita dal rappresentato al rappresentante in modo espresso o tacito.

(2) Il rappresentante ha il potere di compiere tutti gli atti che, avuto riguardo alle circostanze del caso, sono necessari al conseguimento dello scopo per il quale la procura è stata conferita.

ARTICOLO 2.2.3

(Rappresentanza palese)

(1) Quando il rappresentante agisce nei limiti dei poteri conferitigli e il terzo sapeva o avrebbe dovuto sapere che il rappresentante agiva in qualità di rappresentante, gli atti del rappresentante vincolano direttamente il rappresentato e il terzo e il rappresentante non è vincolato nei confronti del terzo.

(2) Tuttavia, gli atti del rappresentante vincolano soltanto il rappresentante e il terzo, se il rappresentante con il consenso del rappresentato assume egli stesso la posizione di parte del contratto.

ARTICOLO 2.2.4

(Rappresentanza non palese)

(1) Quando il rappresentante agisce nei limiti dei poteri conferitigli e il terzo non sapeva né avrebbe dovuto sapere che il rappresentante agiva in qualità di rappresentante, gli atti del rappresentante vincolano soltanto il rappresentante e il terzo.

(2) Tuttavia, se il rappresentante, compiendo atti attinenti ad un'impresa, si comporta come se fosse il titolare dell'impresa, il terzo, una volta scoperta l'identità del vero titolare, può far valere anche nei confronti di quest'ultimo i diritti che ha nei confronti del rappresentante.

ARTICOLO 2.2.5

(Rappresentanza senza potere)

(1) Quando un rappresentante agisce senza poteri o eccedendo i limiti dei poteri conferitigli, i suoi atti non vincolano il rappresentato e il terzo.

(2) Tuttavia, se il rappresentato induce il terzo a ritenere ragionevolmente che il rappresentante è autorizzato ad agire per conto del rappresentato e che agisce nei limiti dei poteri conferitigli, il rappresentato non può eccepire nei confronti del terzo la mancanza di poteri del rappresentante.

ARTICOLO 2.2.6

(Responsabilità del rappresentante senza poteri)

(1) Chi agisce come rappresentante senza averne i poteri o eccedendo i limiti dei poteri conferitigli, in mancanza di ratifica da parte del rappresentato, è tenuto a risarcire i danni così da mettere il terzo nella stessa situazione in cui si sarebbe trovato se il rappresentante non avesse agito senza poteri o eccedendo i limiti dei poteri conferitigli.

Principi UNIDROIT

(2) Tuttavia, il rappresentante non è responsabile se il terzo sapeva o avrebbe dovuto sapere che il rappresentante agiva senza poteri o eccedendo i limiti dei poteri conferitigli.

ARTICOLO 2.2.7

(Conflitto d'interessi)

(1) Se il contratto è concluso da un rappresentante in conflitto d'interessi con il rappresentato, di cui il terzo era o avrebbe dovuto essere a conoscenza, il rappresentato può annullare il contratto. Il diritto di annullamento è disciplinato dagli articoli 3.12 e 3.14 fino a 3.17.

- (2) Tuttavia, il rappresentato non può annullare il contratto
- (a) se ha acconsentito alla condotta del rappresentante in conflitto d'interessi o ne era o avrebbe dovuto esserne a conoscenza; oppure
 - (b) se il rappresentante ha reso noto il conflitto d'interessi al rappresentato e questi non si è opposto entro un termine ragionevole.

ARTICOLO 2.2.8

(Sostituto del rappresentante)

Il rappresentante può nominare un suo sostituto per il compimento di atti che il rappresentante non è ragionevolmente tenuto a porre in essere personalmente. Le disposizioni di questa Sezione si applicano anche al sostituto del rappresentante.

ARTICOLO 2.2.9

(Ratifica)

(1) Gli atti del rappresentante posti in essere senza averne i poteri o eccedendo i limiti dei poteri conferitigli possono essere ratificati dal rappresentato. In seguito alla ratifica gli atti producono gli stessi effetti che avrebbero prodotto se fossero stati posti in essere da un rappresentante fornito di potere.

(2) Il terzo può mediante avviso fissare al rappresentato un termine ragionevole entro cui provvedere alla ratifica. Se il rappresentato non ratifica entro tale termine perde il diritto di ratifica.

(3) Se al momento del compimento dell'atto da parte del rappresentante il terzo non sapeva né avrebbe dovuto sapere della mancanza di potere del rappresentante, egli può in qualsiasi momento prima della ratifica avvisare il rappresentato che non intende accettare una ratifica da parte di quest'ultimo.

ARTICOLO 2.2.10

(Estinzione della procura)

(1) Le cause di estinzione della procura non sono opponibili al terzo se non si prova che questi le conosceva o avrebbe dovuto conoscerle.

(2) Nonostante l'estinzione della procura il rappresentante conserva il potere di compiere tutti gli atti che si rendano necessari per evitare un danno ai legittimi interessi del rappresentato.

CAPITOLO 3 – VALIDITA'

ARTICOLO 3.1

(Materie non regolate)

Questi Principi non si applicano all'invalidità dovuta a

- (a) mancanza di capacità;
- (b) contrarietà alla legge o al buon costume.

Appendice

ARTICOLO 3.2

(Validità del semplice accordo)

Un contratto è concluso, modificato o sciolto con il semplice accordo delle parti, senza bisogno di ulteriori requisiti.

ARTICOLO 3.3

(Impossibilità originaria)

(1) Il semplice fatto che al tempo della conclusione del contratto l'adempimento dell'obbligazione assunta fosse impossibile non pregiudica la validità del contratto.

(2) Il semplice fatto che al tempo della conclusione del contratto una parte non avesse diritto di disporre dei beni cui il contratto si riferisce non pregiudica la validità del contratto.

ARTICOLO 3.4

(Definizione di errore)

L'errore è un erroneo convincimento relativo alla situazione di fatto o di diritto esistente al momento della conclusione del contratto.

ARTICOLO 3.5

(Errore rilevante)

(1) L'errore può costituire causa di annullamento del contratto solamente nel caso in cui, al momento della conclusione del contratto, l'errore era di una tale importanza che una persona ragionevole, trovandosi nella stessa situazione della parte in errore, avrebbe concluso il contratto a condizioni sostanzialmente differenti o non avrebbe concluso il contratto affatto se la vera realtà delle cose le fosse stata nota, e

- (a) l'altra parte era incorsa nello stesso errore, o lo aveva causato, oppure conosceva o avrebbe dovuto conoscere l'errore ed era contrario ai criteri ordinari di correttezza nel commercio lasciare l'altra parte in errore; o
- (b) l'altra parte al momento dell'annullamento non aveva ancora agito facendo affidamento sul contratto.

(2) In ogni caso, una parte non può annullare il contratto se

- (a) è stata in colpa grave nel commettere l'errore; o
- (b) l'errore si riferisce ad un elemento con riguardo al quale il rischio dell'errore era stato assunto o, considerando tutte le circostanze del caso, deve ritenersi essere stato assunto dalla parte in errore.

ARTICOLO 3.6

(Errore nell'espressione o nella trasmissione)

Un errore occorso nell'espressione o nella trasmissione di una dichiarazione è considerato come errore della persona dalla quale la dichiarazione proviene.

ARTICOLO 3.7

(Rimedi per l'inadempimento)

Una parte non può annullare il contratto per errore se le circostanze che adduce le consentono, o avrebbero potuto consentirle, un rimedio per l'inadempimento.

ARTICOLO 3.8

(Dolo)

Una parte può annullare il contratto quando sia stata indotta a concluderlo dall'inganno della controparte, attuato anche con parole o comportamenti, o nascondendo dolosamente alla parte stessa circostanze che in base ai criteri ordinari di correttezza nel commercio avrebbe dovuto comunicarle.

Principi UNIDROIT

ARTICOLO 3.9

(Violenza)

La violenza può costituire causa di annullamento del contratto quando una parte sia stata indotta a concluderlo da una minaccia ingiusta che, con riguardo alle circostanze, apparisse così imminente e grave da non lasciarle alcuna ragionevole alternativa. In particolare, una minaccia è ingiusta se l'atto o l'omissione con i quali la parte è stata minacciata sono illeciti di per sé, o è illecito usarli come mezzo per ottenere la conclusione del contratto.

ARTICOLO 3.10

(Eccessivo squilibrio)

(1) Una parte può annullare il contratto o una sua singola clausola se, al momento della sua conclusione, il contratto o la clausola attribuivano ingiustificatamente all'altra parte un vantaggio eccessivo. Si devono considerare, tra gli altri fattori,

- (a) il fatto che l'altra parte abbia tratto un ingiusto vantaggio dallo stato di dipendenza, da difficoltà economiche o da necessità immediate della prima parte, oppure dalla sua imperizia, ignoranza, inesperienza o mancanza di abilità a trattare, e
- (b) la natura e lo scopo del contratto.

(2) Su richiesta della parte che ha diritto all'annullamento il giudice può adattare il contratto o le sue clausole in modo da renderlo conforme ai criteri ordinari di correttezza nel commercio.

(3) Il giudice può adattare il contratto o le sue clausole anche a richiesta della controparte alla quale sia stato inviato l'avviso di annullamento, purché tale parte ne informi l'altra prontamente dopo aver ricevuto l'avviso e prima che quest'ultima abbia agito facendovi affidamento. Le disposizioni di cui all'articolo 3.13(2) si applicano con le opportune modifiche.

ARTICOLO 3.11

(Terzi)

(1) Qualora il dolo, la violenza, lo squilibrio eccessivo tra le prestazioni o l'errore di una parte siano imputabili o siano noti o avrebbero dovuto essere noti ad un terzo per i cui atti la controparte è responsabile, il contratto può essere annullato alle stesse condizioni che se il comportamento o la conoscenza fossero stati quelli della controparte in persona.

(2) Qualora il dolo, la violenza o lo squilibrio eccessivo tra le prestazioni siano imputabili ad un terzo per i cui atti la controparte non è responsabile, il contratto può essere annullato se la controparte era a conoscenza o avrebbe dovuto essere a conoscenza del dolo, della violenza o dello squilibrio eccessivo delle prestazioni, o comunque se al tempo in cui il contratto è stato annullato essa non aveva ancora agito facendo affidamento sul contratto.

ARTICOLO 3.12

(Convalida)

È esclusa la possibilità di annullare il contratto se la parte che ne ha diritto conferma in modo espresso o tacito il contratto stesso dopo che è iniziato a decorrere il termine per dare l'avviso di annullamento.

ARTICOLO 3.13

(Perdita del diritto all'annullamento)

(1) Se una parte ha diritto di annullare il contratto per errore ma l'altra parte si dichiara disposta ad eseguire od esegue il contratto come lo stesso era stato inteso dalla

Appendice

parte che ha diritto di annullarlo, il contratto sarà considerato concluso alle condizioni intese da quest'ultima parte. L'altra parte dovrà rendere una dichiarazione in tal senso o dare esecuzione al contratto in tal senso, immediatamente dopo essere stata informata di come la parte che ha diritto di annullare il contratto abbia inteso quest'ultimo, e prima che essa abbia agito facendo affidamento su di un avviso di annullamento.

(2) Dopo una tale dichiarazione o esecuzione la parte in errore perde il diritto all'annullamento e qualsiasi precedente avviso di annullamento diviene inefficace.

ARTICOLO 3.14

(Avviso di annullamento)

Il diritto di annullamento si esercita mediante avviso all'altra parte.

ARTICOLO 3.15

(Decadenza)

(1) L'avviso di annullamento deve essere dato entro un tempo ragionevole avuto riguardo alle circostanze, a partire dal momento in cui la parte interessata che intende annullare il contratto abbia conosciuto o non avrebbe potuto ignorare i motivi di annullamento o sia stata in grado di agire liberamente.

(2) Quando una particolare clausola di un contratto può essere annullata da una parte in base all'articolo 3.10, il termine per l'avviso di annullamento decorre dal momento in cui l'altra parte intende avvalersi della clausola stessa.

ARTICOLO 3.16

(Annullamento parziale)

Se il motivo dell'annullamento riguarda soltanto singole clausole del contratto, l'effetto dell'annullamento è limitato solo a quelle clausole qualora, considerando tutte le circostanze del caso, è ragionevole conservare la parte restante del contratto.

ARTICOLO 3.17

(Effetto retroattivo dell'annullamento)

(1) L'annullamento ha effetto retroattivo.

(2) Per effetto dell'annullamento ciascuna parte può pretendere la restituzione di tutto ciò che è stato corrisposto in base al contratto o alla parte di esso annullata, purché essa contestualmente restituisca tutto ciò che abbia ricevuto in esecuzione del contratto o della parte di esso annullata o, se la restituzione in natura non è possibile, dia l'equivalente di quanto ricevuto.

ARTICOLO 3.18

(Risarcimento dei danni)

A prescindere dall'essere stato il contratto annullato o meno, la parte che conosceva o avrebbe dovuto conoscere il motivo di annullamento dovrà risarcire i danni così da mettere l'altra parte nelle stesse condizioni in cui si sarebbe trovata se non avesse concluso il contratto.

ARTICOLO 3.19

(Carattere inderogabile delle disposizioni)

Le disposizioni di questo Capitolo sono inderogabili, ad eccezione di quelle che si riferiscono al carattere vincolante del semplice accordo, all'impossibilità originaria o all'errore.

Principi UNIDROIT

ARTICOLO 3.20

(Dichiarazioni unilaterali)

Le disposizioni di questo Capitolo si applicano, con gli opportuni adattamenti, a qualsiasi comunicazione di intento indirizzata da una parte all'altra.

CAPITOLO 4 – INTERPRETAZIONE

ARTICOLO 4.1

(Intenzione delle parti)

- (1) Un contratto deve essere interpretato secondo la comune intenzione delle parti.
- (2) Se tale intenzione non può essere determinata, il contratto deve essere interpretato secondo il significato che persone ragionevoli della stessa qualità delle parti avrebbero ad esso attribuito nelle medesime circostanze.

ARTICOLO 4.2

(Interpretazione delle dichiarazioni o di altro comportamento)

- (1) Le dichiarazioni ed ogni altro comportamento di una parte devono essere interpretati secondo l'intenzione di quella parte se l'altra parte conosceva o non poteva non conoscere tale intenzione.
- (2) Se il comma precedente non è applicabile, le dichiarazioni ed ogni altro comportamento devono essere interpretati secondo il senso che ad essi avrebbe attribuito una persona ragionevole della stessa qualità dell'altra parte nelle medesime circostanze.

ARTICOLO 4.3

(Circostanze rilevanti)

Nell'applicazione degli articoli 4.1 e 4.2, si deve avere riguardo a tutte le circostanze rilevanti del caso, ed in particolare a

- (a) le trattative intercorse tra le parti;
- (b) le pratiche instauratesi tra le parti;
- (c) i comportamenti delle parti successivi alla conclusione del contratto;
- (d) la natura e lo scopo del contratto;
- (e) il significato comunemente attribuito ai termini ed alle espressioni nel settore commerciale considerato;
- (f) gli usi.

ARTICOLO 4.4

(Interpretazione complessiva delle clausole)

Le clausole e le espressioni si interpretano attribuendo a ciascuna il senso che risulta dal complesso del contratto o della dichiarazione in cui sono inserite.

ARTICOLO 4.5

(Conservazione delle clausole)

Le clausole di un contratto devono essere interpretate nel senso in cui tutte possano avere qualche effetto anziché in quello in cui talune non ne avrebbero alcuno.

ARTICOLO 4.6

(Interpretazione contro l'autore della clausola)

Se sono ambigue le clausole contrattuali stabilite da una parte, si dà preferenza ad una loro interpretazione sfavorevole a quella parte.

Appendice

ARTICOLO 4.7

(Discrepanze linguistiche)

Se un contratto è redatto in due o più versioni linguistiche che sono ugualmente autentiche, in caso di discrepanza tra le versioni, si dà preferenza all'interpretazione secondo una delle versioni nelle quali il contratto è stato originariamente redatto.

ARTICOLO 4.8

(Inserzione di clausole mancanti)

(1) Qualora le parti di un contratto non si siano accordate su una clausola del contratto che sia importante per la determinazione dei loro diritti ed obblighi, si intende inserita una clausola adeguata alle circostanze.

(2) Nel determinare quale sia la clausola adeguata si deve avere riguardo, tra l'altro, a

- (a) l'intenzione delle parti;
- (b) la natura e lo scopo del contratto;
- (c) la buona fede;
- (d) la ragionevolezza.

CAPITOLO 5 – CONTENUTO E CONTRATTO A FAVORE DI TERZI

SEZIONE 1: CONTENUTO

ARTICOLO 5.1.1

(Obbligazioni espresse ed implicite)

Le obbligazioni contrattuali possono essere espresse od implicite.

ARTICOLO 5.1.2

(Obbligazioni implicite)

L'esistenza di obbligazioni implicite si desume da

- (a) la natura e lo scopo del contratto;
- (b) le pratiche instauratesi tra le parti e gli usi;
- (c) la buona fede;
- (d) la ragionevolezza.

ARTICOLO 5.1.3

(Cooperazione tra le parti)

Ciascuna parte è tenuta a cooperare con la controparte, quando questa può ragionevolmente attendersi tale cooperazione per l'adempimento delle proprie obbligazioni.

ARTICOLO 5.1.4

(Obbligazioni di risultato. Obbligazioni di mezzi)

(1) Quando l'obbligazione di una parte comporti il dovere di raggiungere uno specifico risultato, quella parte è tenuta a raggiungere quel risultato.

(2) Quando l'obbligazione di una parte comporti il dovere di adoperarsi con diligenza nell'esecuzione della prestazione, quella parte è tenuta a compiere gli sforzi che una persona ragionevole della stessa qualità compirebbe nelle medesime circostanze.

Principi UNIDROIT

ARTICOLO 5.1.5

(Determinazione del tipo di obbligazione)

Nel determinare quando l'obbligazione di una parte sia un'obbligazione di mezzi o un'obbligazione di risultato, bisogna avere riguardo, tra altro, a

- (a) il modo in cui l'obbligazione è espressa nel contratto;
- (b) il prezzo fissato nel contratto ed altre clausole del contratto;
- (c) il grado di rischio che di norma è connesso al raggiungimento del risultato atteso;
- (d) la capacità dell'altra parte di influire sull'adempimento dell'obbligazione.

ARTICOLO 5.1.6

(Determinazione della qualità della prestazione)

Se la qualità della prestazione non è fissata né determinabile in base al contratto, la parte è obbligata a fornire una prestazione di qualità ragionevole e non inferiore alla media nelle circostanze considerate.

ARTICOLO 5.1.7

(Determinazione del prezzo)

(1) Se un contratto non fissa il prezzo né contiene disposizioni che consentano di determinarlo, si reputa che le parti, in assenza di alcuna indicazione contraria, abbiano fatto riferimento al prezzo generalmente praticato al momento della conclusione del contratto per prestazioni dello stesso tipo in circostanze analoghe nel settore commerciale considerato o, se tale prezzo non sia determinabile, ad un prezzo ragionevole.

(2) Se il prezzo deve essere stabilito da una delle parti e la determinazione da questa effettuata sia manifestamente irragionevole, tale prezzo deve essere sostituito con un prezzo ragionevole, senza tener conto di alcuna eventuale clausola contraria.

(3) Se il prezzo deve essere fissato da un terzo, e questo non può o non intende farlo, deve essere fissato un prezzo ragionevole.

(4) Se il prezzo deve essere fissato in riferimento a fattori che non esistono o hanno cessato di esistere o di essere conoscibili, devono essere presi in considerazione come sostituti i fattori equivalenti più vicini.

ARTICOLO 5.1.8

(Contratto a tempo indeterminato)

Se un contratto è concluso a tempo indeterminato ciascuna parte può recedere dallo stesso dandone preavviso con anticipo ragionevole.

ARTICOLO 5.1.9

(Remissione consensuale del debito)

(1) Il creditore può, d'accordo con il debitore, rimettere il debito di questi.

(2) Un'offerta di remissione senza corrispettivo si presume accettata quando il debitore non la rifiuta senza ingiustificato ritardo dopo esserne venuto a conoscenza.

SEZIONE 2: CONTRATTO A FAVORE DI TERZI

ARTICOLO 5.2.1

(Contratto a favore di terzi)

(1) Le parti (il "promittente" e lo "stipulante") possono attribuire, tramite accordo espresso o implicito, un diritto a un terzo (il "beneficiario").

Appendice

(2) L'esistenza e il contenuto del diritto del beneficiario nei confronti del promittente sono determinati dall'accordo delle parti e sono soggetti alle condizioni o altre limitazioni previste dall'accordo stesso.

ARTICOLO 5.2.2

(Identificabilità del beneficiario)

Il beneficiario deve essere identificabile con sufficiente certezza in base al contratto, ma non è necessario che sia esistente al momento della stipulazione del contratto.

ARTICOLO 5.2.3

(Clausole di esclusione e limitazione di responsabilità)

Il diritto attribuito al beneficiario può consistere anche nel diritto ad invocare una clausola del contratto che escluda o limiti la sua responsabilità.

ARTICOLO 5.2.4

(Eccezioni)

Il promittente può far valere nei confronti del beneficiario tutte le eccezioni che il promittente potrebbe far valere contro lo stipulante.

ARTICOLO 5.2.5

(Revoca)

Le parti possono modificare o revocare i diritti attribuiti in base al contratto al beneficiario fino a quando il beneficiario non li abbia accettati o abbia agito facendo ragionevolmente affidamento su di essi.

ARTICOLO 5.2.6

(Rinuncia)

Il beneficiario può rinunciare a un diritto conferitogli.

CAPITOLO 6 – ADEMPIMENTO

SEZIONE 1: ADEMPIMENTO IN GENERALE

ARTICOLO 6.1.1

(Tempo dell'adempimento)

La parte deve adempiere le proprie obbligazioni:

- (a) se una data è fissata o determinabile in base al contratto, in tale data;
- (b) se un periodo di tempo è fissato o determinabile in base al contratto, in qualsiasi momento entro tale periodo, a meno che dalle circostanze non risulti che spetta all'altra parte scegliere una data;
- (c) in ogni altro caso, entro un termine ragionevole dalla conclusione del contratto.

ARTICOLO 6.1.2

(Adempimento in una o più soluzioni)

Nei casi previsti dall'articolo 6.1.1, lettere (b) o (c), la parte deve adempiere le proprie obbligazioni in un'unica soluzione se tale adempimento può essere reso in un'unica soluzione, a meno che non risulti altrimenti dalle circostanze.

Principi UNIDROIT

ARTICOLO 6.1.3

(Adempimento parziale)

(1) Il creditore può, nel momento in cui è dovuta la prestazione, rifiutare un'offerta di adempimento parziale anche se il debitore assicuri il necessario completamento dell'esecuzione, a meno che non abbia alcun legittimo interesse a rifiutare.

(2) Le spese supplementari sopportate dal creditore a causa dell'adempimento parziale sono a carico del debitore, ferma restando la possibilità di esercitare ogni altro rimedio.

ARTICOLO 6.1.4

(Ordine delle prestazioni)

(1) Laddove le prestazioni delle parti possono essere eseguite contemporaneamente, le parti sono obbligate ad eseguirle contemporaneamente, a meno che le circostanze non indichino altrimenti.

(2) Laddove l'adempimento di una sola delle parti richiede un certo lasso di tempo, tale parte è tenuta ad adempiere per prima, a meno che le circostanze non indichino altrimenti.

ARTICOLO 6.1.5

(Adempimento prima del termine)

(1) Il creditore può rifiutare un adempimento reso prima della scadenza del termine, a meno che non abbia alcun legittimo interesse a rifiutare.

(2) L'accettazione di una parte di un adempimento prima della scadenza del termine non modifica il termine per l'adempimento della propria obbligazione, a meno che tale termine non sia stato fissato in funzione dell'adempimento della controparte.

(3) Le spese supplementari sopportate dal creditore a causa dell'adempimento prima della scadenza del termine sono a carico del debitore, ferma restando la possibilità di esercitare ogni altro rimedio.

ARTICOLO 6.1.6

(Luogo dell'adempimento)

(1) Se il luogo nel quale la prestazione deve essere eseguita non è determinato né determinabile in base al contratto, la parte deve adempiere:

- (a) presso la sede d'affari del creditore se si tratta di obbligazione pecuniaria;
- (b) presso la propria sede d'affari negli altri casi.

(2) La parte che trasferisce la propria sede d'affari successivamente alla conclusione del contratto deve sopportare le maggiori spese relative all'adempimento causate da tale trasferimento.

ARTICOLO 6.1.7

(Pagamento mediante assegno o altro mezzo di pagamento)

(1) Il pagamento può essere effettuato con ogni mezzo in uso nella prassi commerciale del luogo di pagamento.

(2) Tuttavia, si presume che il creditore il quale accetti, in virtù del primo comma o volontariamente, un assegno od un altro titolo cambiario, lo faccia solamente alla condizione che il titolo verrà onorato.

Appendice

ARTICOLO 6.1.8

(Pagamento mediante trasferimento di fondi)

(1) A meno che il creditore non abbia indicato un conto particolare, il pagamento può essere effettuato mediante trasferimento di fondi ad un qualsiasi istituto di credito presso il quale il creditore abbia reso noto di avere un conto.

(2) In caso di pagamento mediante trasferimento di fondi il debitore è liberato quando il trasferimento alla banca del creditore diviene effettivo.

ARTICOLO 6.1.9

(Moneta di pagamento)

(1) Se un'obbligazione pecuniaria è espressa in una moneta diversa da quella del luogo stabilito per il pagamento, essa può essere pagata dal debitore nella moneta del luogo di pagamento, a meno che

- (a) questa moneta non sia liberamente convertibile; o
- (b) le parti abbiano stabilito che il pagamento debba avvenire esclusivamente nella moneta nella quale l'obbligazione pecuniaria è espressa.

(2) Se è impossibile per il debitore effettuare il pagamento nella moneta in cui l'obbligazione pecuniaria è espressa, il creditore può esigerlo nella moneta del luogo stabilito per il pagamento, e ciò anche nel caso previsto alla lettera (b) del primo comma.

(3) Il pagamento nella moneta del luogo stabilito per il pagamento deve avvenire al corso del cambio prevalente nel giorno della scadenza e nel luogo stabilito per il pagamento.

(4) Tuttavia, se il debitore non ha pagato alla scadenza, il creditore può esigere il pagamento sia al corso del cambio prevalente nel giorno della scadenza, sia a quello prevalente nel giorno del pagamento.

ARTICOLO 6.1.10

(Moneta non determinata)

Se non è stabilita la moneta di un'obbligazione pecuniaria, il pagamento deve essere effettuato nella moneta del luogo stabilito per il pagamento.

ARTICOLO 6.1.11

(Spese dell'adempimento)

Ciascuna parte sopporta le spese relative all'adempimento delle proprie obbligazioni.

ARTICOLO 6.1.12

(Imputazione dei pagamenti)

(1) Un debitore che ha diverse obbligazioni pecuniarie nei confronti dello stesso creditore può specificare, al momento del pagamento, il debito al quale intende imputare tale pagamento. Tuttavia, il pagamento deve essere imputato prima alle spese, poi agli interessi, ed infine al capitale.

(2) Se il debitore non effettua tale specificazione, il creditore può, entro un termine ragionevole dal pagamento, dichiarare al debitore a quale debito intende imputare il pagamento, posto che tale debito sia dovuto e non contestato.

(3) In mancanza di un'imputazione ai sensi del primo o secondo comma, il pagamento viene imputato a quel debito che soddisfa uno dei seguenti criteri nell'ordine indicato:

- (a) un debito esigibile o che per primo diviene esigibile;
- (b) il debito per il quale il creditore ha meno garanzie;

Principi UNIDROIT

- (c) il debito più oneroso per il debitore;
- (d) il debito sorto per primo.

Se nessuno dei precedenti criteri è applicabile, il pagamento viene imputato a tutti i debiti proporzionalmente.

ARTICOLO 6.1.13

(Imputazione delle obbligazioni non pecuniarie)

L'articolo 6.1.12 si applica, con i dovuti adattamenti, all'imputazione dell'adempimento di obbligazioni non pecuniarie.

ARTICOLO 6.1.14

(Richiesta di autorizzazione pubblica)

Allorché la legge di uno Stato richieda un'autorizzazione pubblica per la validità del contratto o per la sua esecuzione, e questa legge o le circostanze non indichino altrimenti

- (a) se solo una parte ha la sua sede d'affari in questo Stato, questa parte dovrà adottare le misure necessarie per ottenere l'autorizzazione;
- (b) in ogni altro caso le misure necessarie dovranno essere adottate dalla parte il cui adempimento necessita di tale autorizzazione.

ARTICOLO 6.1.15

(Procedura di richiesta dell'autorizzazione)

(1) La parte che deve adottare le misure necessarie per ottenere l'autorizzazione deve farlo senza ingiustificato ritardo e deve sopportare le relative spese.

(2) Ogniqualvolta sia necessario, la stessa parte deve dare, senza ingiustificato ritardo, notizia all'altra parte della concessione o del rifiuto dell'autorizzazione richiesta.

ARTICOLO 6.1.16

(Autorizzazione né concessa né rifiutata)

(1) Se, nonostante l'adozione ad opera della parte responsabile di tutte le misure necessarie, l'autorizzazione non è stata né concessa né rifiutata entro il termine concordato o, se nessun termine è stato concordato, entro un termine ragionevole dalla conclusione del contratto, ciascuna delle parti può risolvere il contratto.

(2) Quando l'autorizzazione riguarda soltanto alcune clausole del contratto, il primo comma non si applica se, avuto riguardo a tutte le circostanze del caso, è ragionevole conservare il contratto anche in mancanza dell'autorizzazione.

ARTICOLO 6.1.17

(Rifiuto dell'autorizzazione)

(1) Il rifiuto di un'autorizzazione che incide sulla validità del contratto rende il contratto nullo. Quando il rifiuto incide solo sulla validità di alcune clausole, sono nulle soltanto tali clausole sempreché, avuto riguardo a tutte le circostanze del caso, è ragionevole conservare la parte restante del contratto.

(2) Quando il rifiuto dell'autorizzazione rende, in tutto o in parte, impossibile l'esecuzione del contratto, si applicano le regole relative all'inadempimento.

Appendice

SEZIONE 2: HARDSHIP

ARTICOLO 6.2.1

(Obbligatorietà del contratto)

Se l'adempimento del contratto diviene più oneroso per una delle parti, tale parte rimane ugualmente obbligata ad adempiere le sue obbligazioni, salvo quanto previsto dalle seguenti disposizioni sull'*hardship*.

ARTICOLO 6.2.2

(Definizione di hardship)

Ricorre l'ipotesi di *hardship* quando si verificano eventi che alterano sostanzialmente l'equilibrio del contratto, o per l'accrescimento dei costi della prestazione di una delle parti, o per la diminuzione del valore della controprestazione, e

- (a) gli eventi si verificano, o divengono noti alla parte svantaggiata, successivamente alla conclusione del contratto;
- (b) gli eventi non potevano essere ragionevolmente presi in considerazione dalla parte svantaggiata al momento della conclusione del contratto;
- (c) gli eventi sono estranei alla sfera di controllo della parte svantaggiata; e
- (d) il rischio di tali eventi non era stato assunto dalla parte svantaggiata.

ARTICOLO 6.2.3

(Effetti dell'hardship)

(1) In caso di *hardship* la parte svantaggiata ha diritto di chiedere la rinegoziazione del contratto. La richiesta deve essere fatta senza ingiustificato ritardo e deve indicare i motivi sui quali è basata.

(2) La richiesta di rinegoziazione non dà, di per sé, alla parte svantaggiata il diritto di sospendere l'esecuzione.

(3) In caso di mancato accordo tra le parti entro un termine ragionevole, ciascuna delle parti può rivolgersi al giudice.

(4) Il giudice, se accerta il ricorrere di una ipotesi di *hardship*, può, ove il caso,

- (a) risolvere il contratto, in tempi e modi di volta in volta da stabilire, oppure
- (b) modificare il contratto al fine di ripristinarne l'originario equilibrio.

CAPITOLO 7 – INADEMPIMENTO

SEZIONE 1: INADEMPIMENTO IN GENERALE

ARTICOLO 7.1.1

(Definizione di inadempimento)

Per inadempimento si intende il mancato adempimento di una parte di una qualsiasi delle sue obbligazioni derivanti dal contratto, incluso l'adempimento inesatto o il ritardo.

ARTICOLO 7.1.2

(Interferenza della controparte)

Una parte non può avvalersi dell'inadempimento della controparte nella misura in cui l'inadempimento stesso sia dovuto ad una propria azione od omissione o ad un evento del quale la stessa abbia assunto il rischio.

Principi UNIDROIT

ARTICOLO 7.1.3

(Eccezione di inadempimento)

(1) Se le parti devono adempiere contemporaneamente le loro obbligazioni, ciascuna di esse può sospendere l'adempimento della sua obbligazione finché la controparte non offra di adempiere la propria.

(2) Se le parti non devono adempiere contemporaneamente le loro obbligazioni, la parte che deve adempiere per ultima può rifiutarsi di adempiere la sua obbligazione finché la parte che deve adempiere per prima non abbia adempiuto la propria obbligazione.

ARTICOLO 7.1.4

(Correzione ad opera della parte inadempiente)

(1) La parte inadempiente può, a proprie spese, prendere tutte le misure per correggere l'inadempimento, a condizione che

- (a) senza ingiustificato ritardo dia avviso delle misure che intende prendere e dei tempi di attuazione delle medesime;
- (b) le misure siano adeguate alle circostanze;
- (c) il creditore non abbia alcun legittimo interesse a rifiutarle;
- (d) le medesime vengano prese immediatamente.

(2) Il diritto alla correzione non viene precluso dall'avviso di risoluzione.

(3) Di fronte ad un valido avviso di correzione, l'esercizio dei diritti del creditore incompatibili con l'adempimento della parte inadempiente resta sospeso fino a quando il termine per la correzione sia decorso.

(4) Il creditore può sospendere l'adempimento delle proprie obbligazioni per il periodo di tempo necessario all'attuazione della correzione.

(5) Nonostante la correzione, il creditore conserva il diritto al risarcimento del danno per il ritardo come pure per i danni causati o non evitati dalla correzione.

ARTICOLO 7.1.5

(Termine supplementare per l'adempimento)

(1) In caso di inadempimento il creditore può, con avviso alla controparte, concedere un termine supplementare per l'adempimento.

(2) Durante questo periodo il creditore può sospendere l'esecuzione delle proprie prestazioni e chiedere il risarcimento dei danni, ma non può avvalersi di alcun altro rimedio. Il creditore può avvalersi dei rimedi previsti in questo Capitolo se ha avuto notizia dalla controparte che questa non adempirà entro il termine supplementare, o se spirato il termine la prestazione è rimasta inadempita.

(3) Se in caso di adempimento tardivo non costituente inadempimento essenziale il creditore ha concesso un termine supplementare di ragionevole durata, egli può risolvere il contratto allo spirare del termine. Se il termine supplementare concesso non è di durata ragionevole, dovrà essere prolungato per un periodo di tempo ragionevole. Nel suo avviso il creditore può stabilire che, se la controparte non adempie entro il termine supplementare, il contratto si intenderà automaticamente risolto.

(4) Il terzo comma non si applica se l'obbligazione non adempiuta costituisce solo una parte minore delle obbligazioni contrattuali della parte inadempiente.

ARTICOLO 7.1.6

(Clausole di esonero da responsabilità)

Non ci si può avvalere di una clausola che limita o esclude la responsabilità di una parte per inadempimento o che permette ad una delle parti di eseguire una prestazione sostanzialmente differente da quella che l'altra parte ragionevolmente si aspetta se, avuto riguardo alle finalità del contratto, sarebbe manifestamente ingiusto farlo.

Appendice

ARTICOLO 7.1.7

(Forza maggiore)

(1) La parte inadempiente è esonerata da responsabilità se prova che l'inadempimento era dovuto ad un impedimento derivante da circostanze estranee alla sua sfera di controllo e che non era ragionevolmente tenuta a prevedere tale impedimento al momento della conclusione del contratto o ad evitare o superare l'impedimento stesso o le sue conseguenze.

(2) Se l'impedimento è solo temporaneo, l'esonero produce effetto soltanto per quel lasso di tempo che appare ragionevole, avuto riguardo all'effetto dell'impedimento sull'esecuzione del contratto.

(3) La parte inadempiente deve dare all'altra parte avviso dell'impedimento e degli effetti di quest'ultimo sulla sua capacità di adempiere. Se l'avviso non è ricevuto dall'altra parte entro un lasso di tempo ragionevole dal momento in cui la parte inadempiente era a conoscenza o avrebbe dovuto essere a conoscenza dell'impedimento, essa è responsabile dei danni derivati da tale mancata ricezione.

(4) Nessuna disposizione di questo articolo impedisce all'una o all'altra parte di esercitare il diritto di risolvere il contratto, di sospendere la prestazione o di richiedere gli interessi sulle somme di denaro dovute.

SEZIONE 2: DIRITTO ALL'ADEMPIMENTO

ARTICOLO 7.2.1

(Adempimento delle obbligazioni pecuniarie)

Se la parte tenuta ad adempiere una obbligazione pecuniaria non adempie, il creditore può esigere il pagamento.

ARTICOLO 7.2.2

(Adempimento delle obbligazioni non pecuniarie)

(1) Se la parte tenuta ad adempiere una obbligazione non pecuniaria non adempie, il creditore può esigere l'adempimento, salvo che

- (a) l'adempimento sia giuridicamente o di fatto impossibile;
- (b) l'adempimento o, ove occorrente, l'esecuzione forzata siano irragionevolmente gravosi o costosi;
- (c) la parte avente diritto all'adempimento possa ragionevolmente conseguire la prestazione per altra via;
- (d) l'adempimento abbia carattere strettamente personale; o
- (e) la parte avente diritto all'adempimento non lo richieda entro un lasso di tempo ragionevole a partire dal momento in cui abbia avuto, o avrebbe dovuto avere, conoscenza dell'inadempimento.

ARTICOLO 7.2.3

(Riparazione e sostituzione dell'adempimento inesatto)

Il diritto all'adempimento comprende, ove se ne dia il caso, il diritto di richiedere la riparazione, la sostituzione, o ogni altro rimedio che possa correggere l'adempimento inesatto. Si applicano, con gli opportuni adattamenti, le disposizioni degli articoli 7.2.1 e 7.2.2.

ARTICOLO 7.2.4

(Penale giudiziale)

(1) Se il giudice ordina l'adempimento alla parte inadempiente, può altresì statuire che quest'ultima paghi una penale in caso di inottemperanza a tale ordine.

Principi UNIDROIT

(2) La penale dovrà essere pagata al creditore a meno che le disposizioni imperative della legge del foro non dispongano altrimenti. Il pagamento della penale al creditore non esclude il diritto al risarcimento del danno.

ARTICOLO 7.2.5

(Ricorso a rimedi alternativi)

(1) Il creditore che ha richiesto l'adempimento di un'obbligazione non pecuniaria e che non è stato soddisfatto entro un lasso di tempo determinato o ragionevole, può ricorrere ad ogni altro rimedio.

(2) Se la sentenza che condanna il debitore all'adempimento di un'obbligazione non pecuniaria non può essere eseguita, il creditore può ricorrere ad ogni altro rimedio.

SEZIONE 3: RISOLUZIONE

ARTICOLO 7.3.1

(Diritto alla risoluzione del contratto)

(1) Una parte può risolvere il contratto se l'inadempimento della controparte costituisce un inadempimento essenziale.

(2) Nel decidere se l'inadempimento sia essenziale si deve considerare, in particolare, se

- (a) l'inadempimento priva sostanzialmente il creditore di ciò che aveva diritto di aspettarsi dal contratto, a meno che la controparte non abbia previsto né avrebbe potuto ragionevolmente prevedere tale risultato;
- (b) l'esatto adempimento dell'obbligazione non eseguita è essenziale nell'economia del contratto;
- (c) l'inadempimento è doloso o gravemente colposo;
- (d) l'inadempimento dà al creditore motivo di ritenere di non poter fare affidamento sul futuro adempimento della controparte;
- (e) la parte inadempiente in caso di risoluzione del contratto subirà una perdita eccessiva quale conseguenza della preparazione del contratto o delle prestazioni già eseguite.

(3) In caso di ritardo il creditore può altresì risolvere il contratto se la controparte non adempie entro il termine concesso ai sensi dell'articolo 7.1.5.

ARTICOLO 7.3.2

(Avviso di risoluzione)

(1) Il diritto di risolvere il contratto si esercita con avviso alla controparte.

(2) Qualora l'adempimento sia stato offerto in ritardo o per altri motivi non sia conforme al contratto, il creditore decade dal diritto alla risoluzione del contratto se non ne dà avviso alla controparte entro un ragionevole lasso di tempo, a partire dal momento in cui abbia, o avrebbe dovuto avere, conoscenza dell'offerta o dell'adempimento non conforme.

ARTICOLO 7.3.3

(Inadempimento anticipato)

Se prima della data di esecuzione del contratto è certo che vi sarà inadempimento essenziale da parte del debitore, il creditore può risolvere il contratto.

ARTICOLO 7.3.4

(Garanzia adeguata dell'adempimento)

La parte che ragionevolmente ritiene che vi sarà un inadempimento essenziale ad opera dell'altra parte può richiedere un'adeguata garanzia per l'adempimento dovuto e,

Appendice

nel frattempo, può sospendere il proprio adempimento. Se la garanzia non è prestata entro un ragionevole lasso di tempo, la parte che l'ha richiesta può risolvere il contratto.

ARTICOLO 7.3.5

(Effetti generali della risoluzione)

(1) La risoluzione del contratto libera per l'avvenire entrambe le parti dalle rispettive obbligazioni di effettuare e di ricevere la prestazione.

(2) La risoluzione non preclude il diritto al risarcimento del danno per l'inadempimento.

(3) La risoluzione non ha effetto sulle clausole del contratto relative alla composizione delle controversie o su qualunque altra clausola del contratto che debba essere operativa anche dopo la risoluzione.

ARTICOLO 7.3.6

(Restituzione)

(1) Risolto il contratto, ciascuna delle parti può pretendere la restituzione di tutto ciò che essa abbia fornito, a condizione che a sua volta contestualmente restituisca tutto ciò che ha ricevuto. Se non è possibile o appropriata la restituzione in natura, la restituzione deve essere fatta per equivalente in denaro, sempre che ciò sia ragionevole.

(2) Tuttavia, qualora l'adempimento del contratto si sia protratto nel tempo ed il contratto sia divisibile, la restituzione può essere pretesa solo per il periodo di tempo successivo alla risoluzione del contratto.

SEZIONE 4: RISARCIMENTO DEL DANNO

ARTICOLO 7.4.1

(Diritto al risarcimento del danno)

Ogni inadempimento, sempreché non sia scusabile in conformità con i presenti Principi, attribuisce al creditore il diritto al risarcimento del danno, sia a titolo esclusivo che congiuntamente ad altri rimedi.

ARTICOLO 7.4.2

(Risarcimento integrale)

(1) Il creditore ha diritto al risarcimento integrale del danno subito in conseguenza dell'inadempimento. Il danno comprende sia ogni perdita sofferta che ogni mancato guadagno, tenuto conto dei vantaggi economici che il creditore ha ottenuto evitando spese e danni.

(2) Il danno può essere di natura non patrimoniale e comprende, per esempio, la sofferenza fisica e morale.

ARTICOLO 7.4.3

(Certezza del danno)

(1) Il risarcimento è dovuto solo per il danno, incluso il danno futuro, che sia stabilito con un ragionevole grado di certezza.

(2) Il risarcimento per la perdita di occasioni favorevoli può essere dovuto in proporzione alla probabilità del loro verificarsi.

(3) Se l'ammontare del danno non può essere stabilito con sufficiente grado di certezza, l'accertamento è rimesso alla discrezionalità del giudice.

Principi UNIDROIT

ARTICOLO 7.4.4

(Prevedibilità del danno)

La parte inadempiente è responsabile solo per il danno che ha previsto o poteva ragionevolmente prevedere al momento della conclusione del contratto come possibile conseguenza dell'inadempimento.

ARTICOLO 7.4.5

(Prova del danno in caso di contratto sostitutivo)

Il creditore che abbia risolto il contratto ed abbia concluso un contratto sostitutivo entro un termine ragionevole ed in maniera ragionevole può ottenere la differenza tra il prezzo previsto dal contratto originario ed il prezzo del contratto sostitutivo, nonché il risarcimento di ogni ulteriore danno.

ARTICOLO 7.4.6

(Prova del danno con riferimento al prezzo corrente)

(1) Il creditore che abbia risolto il contratto e non abbia concluso un contratto sostitutivo, se esiste un prezzo corrente della prestazione prevista dal contratto, può ottenere la differenza tra il prezzo previsto nel contratto ed il prezzo corrente al momento della risoluzione, nonché il risarcimento di ogni ulteriore danno

(2) Il prezzo corrente è il prezzo generalmente praticato per beni forniti o servizi prestati in circostanze simili nel luogo in cui il contratto avrebbe dovuto essere eseguito o, se non vi è prezzo corrente in tale luogo, il prezzo corrente in altro luogo che possa ragionevolmente essere adottato come luogo di riferimento.

ARTICOLO 7.4.7

(Danno imputabile in parte al danneggiato)

Se il danno è imputabile in parte ad un atto od omissione del danneggiato, o ad un altro evento di cui questi abbia assunto il rischio, l'ammontare del danno risarcibile sarà ridotto nella misura in cui questi fattori abbiano contribuito al verificarsi del danno, tenuto conto del rispettivo comportamento delle parti.

ARTICOLO 7.4.8

(Mitigazione del danno)

(1) La parte inadempiente non risponde del danno sofferto dal danneggiato nella misura in cui esso poteva essere ridotto da quest'ultimo adottando misure ragionevoli.

(2) Il danneggiato può recuperare le spese in cui sia ragionevolmente incorso al fine di ridurre il danno.

ARTICOLO 7.4.9

(Interessi per il mancato pagamento di una somma di denaro)

(1) Se una parte non paga una somma di denaro allo scadere del termine entro cui essa è dovuta, il creditore ha diritto agli interessi su tale somma dal momento in cui il pagamento era dovuto al momento del pagamento effettivo, indipendentemente dal fatto che il mancato pagamento fosse scusato o meno.

(2) Il tasso di interesse è il tasso bancario medio per i prestiti a breve termine alla migliore clientela prevalente per la moneta di pagamento nel luogo di pagamento o, in difetto di tale tasso in tale luogo, lo stesso tasso nello Stato della moneta di pagamento. In difetto di un tale tasso in entrambi i luoghi, il tasso di interesse sarà quello appropriato, determinato dalla legge dello Stato della moneta di pagamento.

(3) Il creditore ha diritto all'ulteriore risarcimento se il mancato pagamento gli ha causato danni maggiori.

Appendice

ARTICOLO 7.4.10

(Interessi sulla somma del risarcimento)

Salvo diverso accordo tra le parti, gli interessi sulla somma del risarcimento per inadempimento di obbligazioni non pecuniarie decorrono dal momento dell'inadempimento.

ARTICOLO 7.4.11

(Modalità del risarcimento in denaro)

- (1) Il risarcimento del danno deve essere effettuato in un'unica soluzione. Tuttavia potrà essere effettuato in più soluzioni ove la natura del danno lo giustifichi.
- (2) Le singole rate possono essere indicizzate.

ARTICOLO 7.4.12

(Moneta da utilizzarsi nella determinazione del risarcimento)

Il risarcimento del danno sarà determinato nella moneta in cui era espressa l'obbligazione pecuniaria o in quella in cui è stato subito il danno, a seconda di quale sia la più appropriata nel caso concreto.

ARTICOLO 7.4.13

(Indennità per inadempimento stabilita dal contratto)

- (1) Se il contratto prevede che la parte inadempiente è tenuta a pagare al creditore una determinata somma in caso di inadempimento, il creditore ha diritto a tale somma indipendentemente dal danno effettivamente subito.
- (2) In ogni caso, nonostante qualsiasi patto contrario, la somma stabilita può essere ridotta ad un ammontare ragionevole ove essa sia manifestamente eccessiva in relazione al danno derivante dall'inadempimento ed alle altre circostanze.

CAPITOLO 8 – COMPENSAZIONE

ARTICOLO 8.1

(Presupposti della compensazione)

(1) Quando due parti sono obbligate l'una verso l'altra al pagamento di una somma di denaro o all'adempimento di altre prestazioni dello stesso genere, ciascuna di esse ("la prima parte") può compensare il proprio debito con il debito del proprio creditore ("la controparte") se, al momento della compensazione:

- (a) la prima parte può validamente adempiere la propria obbligazione;
- (b) il debito della controparte è certo sia nell'esistenza che nell'ammontare ed è esigibile.

(2) Quando i debiti di entrambe le parti derivano dallo stesso contratto, la prima parte può compensare il proprio debito anche con un debito della controparte che non sia certo nell'esistenza o nell'ammontare.

ARTICOLO 8.2

(Compensazione di debiti in moneta diversa)

Quando i debiti hanno per oggetto il pagamento di somme di denaro espresse in monete diverse, la compensazione può essere esercitata a condizione che entrambe le monete siano liberamente convertibili e che le parti non abbiano stabilito che la prima parte debba pagare esclusivamente in una certa moneta.

Principi UNIDROIT

ARTICOLO 8.3

(Avviso di compensazione)

La compensazione si esercita mediante avviso alla controparte.

ARTICOLO 8.4

(Contenuto dell'avviso)

(1) L'avviso di compensazione deve contenere l'indicazione dei debiti ai quali si riferisce.

(2) Se l'avviso non specifica il debito nei cui confronti la compensazione è fatta valere, la controparte può, entro un ragionevole lasso di tempo, dichiarare alla prima parte a quale debito si applica la compensazione. In mancanza di tale dichiarazione, la compensazione produce effetti nei confronti di tutti i debiti proporzionalmente.

ARTICOLO 8.5

(Effetti della compensazione)

(1) La compensazione estingue i debiti.

(2) Se i debiti sono di diverso ammontare, la compensazione estingue i debiti fino a concorrenza del debito di importo minore.

(3) La compensazione produce effetto dal momento dell'avviso.

CAPITOLO 9 – CESSIONE DEI CREDITI, TRASFERIMENTO DELLE OBBLIGAZIONI, CESSIONE DEI CONTRATTI

SEZIONE 1: LA CESSIONE DEI CREDITI

ARTICOLO 9.1.1

(Definizioni)

Per "cessione di un credito" si intende il trasferimento consensuale da una persona (il "cedente") ad un'altra (il "cessionario") del diritto del cedente al pagamento di una somma di denaro o ad altra prestazione da parte di un terzo (il "debitore ceduto"), includendo i trasferimenti a scopo di garanzia.

ARTICOLO 9.1.2

(Esclusioni)

Questa Sezione non riguarda i trasferimenti effettuati secondo le norme speciali che disciplinano i trasferimenti:

- (a) di documenti quali titoli di credito, documenti rappresentativi di diritti o strumenti finanziari;
- (b) di diritti nell'ambito della cessione di un'azienda.

ARTICOLO 9.1.3

(Cedibilità dei crediti non pecuniari)

Il diritto ad una prestazione non pecuniaria può essere ceduto solo se la cessione non rende l'obbligazione significativamente più gravosa.

ARTICOLO 9.1.4

(Cessione parziale)

(1) Il diritto al pagamento di una somma di denaro può essere ceduto parzialmente.

Appendice

(2) Il diritto ad un'altra prestazione può essere ceduto parzialmente solo se essa è divisibile e se la cessione non rende l'obbligazione significativamente più gravosa.

ARTICOLO 9.1.5

(Crediti futuri)

Un credito futuro si presume ceduto al momento dell'accordo, a condizione che, quando esso venga ad esistenza, possa essere identificato come il credito al quale la cessione si riferisce.

ARTICOLO 9.1.6

(Cessione in massa dei crediti)

Alcuni crediti possono essere ceduti in massa, a condizione che essi possano venire identificati, al momento della cessione o quando vengano ad esistenza, come i crediti ai quali la cessione si riferisce.

ARTICOLO 9.1.7

(Sufficienza dell'accordo tra cedente e cessionario)

(1) Un credito è ceduto attraverso il semplice accordo tra cedente e cessionario, senza necessità di avviso al debitore ceduto.

(2) Il consenso del debitore ceduto non è richiesto a meno che l'obbligazione, considerate le circostanze del caso, non sia di carattere strettamente personale.

ARTICOLO 9.1.8

(Spese aggiuntive sostenute dal debitore ceduto)

Il debitore ceduto ha il diritto ad essere tenuto indenne dal cedente o dal cessionario per qualsiasi spesa aggiuntiva causata dalla cessione.

ARTICOLO 9.1.9

(Limitazioni convenzionali al diritto di cessione)

(1) La cessione del diritto al pagamento di una somma di denaro è efficace nonostante l'esistenza di un accordo tra il cedente e il debitore ceduto che limiti o vieti una tale cessione. Il cedente può tuttavia essere responsabile di inadempimento contrattuale nei confronti del debitore ceduto.

(2) La cessione del diritto ad un'altra prestazione è inefficace se essa è contraria all'accordo tra il cedente e il debitore ceduto che limiti o vieti la cessione. La cessione è tuttavia efficace se il cessionario, al momento della cessione, non sapeva né avrebbe dovuto sapere dell'esistenza dell'accordo. In tal caso, il cedente può essere responsabile di inadempimento contrattuale nei confronti del debitore ceduto.

ARTICOLO 9.1.10

(Avviso al debitore ceduto)

(1) Fino a quando il debitore ceduto non riceva l'avviso della cessione o dal cedente o dal cessionario, egli si libera dalla propria obbligazione con il pagamento al cedente.

(2) Dopo che il debitore ceduto abbia ricevuto tale avviso, egli si libera dalla propria obbligazione solo con il pagamento al cessionario.

ARTICOLO 9.1.11

(Cessioni successive)

Se lo stesso credito è stato ceduto dallo stesso cedente a due o più successivi cessionari, il debitore si libera mediante il pagamento effettuato secondo l'ordine in cui gli avvisi sono stati ricevuti.

Principi UNIDROIT

ARTICOLO 9.1.12

(Prova idonea della cessione)

(1) Se l'avviso riguardante la cessione viene dato dal cessionario, il debitore ceduto può richiedere al cessionario stesso di fornirgli entro un termine ragionevole una prova idonea dell'avvenuta cessione.

(2) Il debitore ceduto ha diritto di sospendere il pagamento fino a quando la prova idonea non venga fornita.

(3) In assenza di prova idonea della cessione l'avviso non è efficace.

(4) La prova idonea è costituita, sia pure non esclusivamente, da ogni atto scritto di provenienza dal cedente che indichi che la cessione ha avuto luogo.

ARTICOLO 9.1.13

(Eccezioni e compensazione)

(1) Il debitore ceduto può opporre al cessionario tutte le eccezioni che avrebbe potuto opporre al cedente.

(2) Il debitore ceduto può far valere nei confronti del cessionario la compensazione che avrebbe potuto far valere nei confronti del cedente fino al ricevimento dell'avviso della cessione.

ARTICOLO 9.1.14

(Diritti accessori al credito ceduto)

La cessione di un credito trasferisce al cessionario:

- (a) tutti i diritti del cedente al pagamento o ad altra prestazione derivanti dal contratto e relativi al credito ceduto, e
- (b) tutti i diritti che garantiscono l'adempimento del credito ceduto.

ARTICOLO 9.1.15

(Obblighi di garanzia del cedente)

Il cedente garantisce al cessionario, salvo diversa comunicazione al cessionario stesso, che:

- (a) il credito ceduto esiste al momento della cessione, salvo il caso di un credito futuro;
- (b) il cedente può disporre del credito;
- (c) il credito non è stato precedentemente ceduto ad altro cessionario ed è libero da ogni altro diritto o pretesa da parte di terzi;
- (d) il debitore ceduto non può opporre alcuna eccezione;
- (e) né il debitore ceduto né il cedente hanno dato avviso di compensazione riguardo al credito ceduto, né daranno tale avviso;
- (f) il cedente restituirà al cessionario qualsiasi pagamento ricevuto da parte del debitore ceduto prima dell'avviso della cessione.

SEZIONE 2: IL TRASFERIMENTO DELLE OBBLIGAZIONI

ARTICOLO 9.2.1

(Modalità di trasferimento)

L'obbligazione di pagare una somma di denaro o di eseguire un'altra prestazione può essere trasferita da un soggetto (il "debitore originario") ad un altro (il "nuovo debitore"):

- (a) mediante un accordo tra il debitore originario ed il nuovo debitore soggetto all'art. 9.2.3, oppure

Appendice

- (b) mediante un accordo tra il creditore ed il nuovo debitore, attraverso il quale quest'ultimo assume l'obbligazione.

ARTICOLO 9.2.2

(Esclusione)

La presente Sezione non si applica ai trasferimenti di obbligazioni effettuati secondo le norme speciali che regolano i trasferimenti di obbligazioni nell'ambito di una cessione di azienda.

ARTICOLO 9.2.3

(Necessità del consenso del creditore al trasferimento)

Il trasferimento di un'obbligazione mediante un accordo tra il debitore originario ed il nuovo debitore esige il consenso del creditore.

ARTICOLO 9.2.4

(Consenso preventivo del creditore)

- (1) Il creditore può prestare il proprio consenso in anticipo.
- (2) Se il creditore ha prestato il proprio consenso in anticipo, il trasferimento dell'obbligazione diviene efficace quando ne viene dato avviso al creditore o quando quest'ultimo lo accetta.

ARTICOLO 9.2.5

(Liberazione del debitore originario)

- (1) Il creditore può liberare il debitore originario.
- (2) Il creditore può anche conservare il debitore originario come debitore per il caso in cui il nuovo debitore non adempia correttamente.
- (3) In tutti gli altri casi, il debitore originario ed il nuovo debitore sono solidalmente responsabili.

ARTICOLO 9.2.6

(Adempimento di un terzo)

- (1) Senza necessità del consenso del creditore, il debitore può convenire con un terzo che quest'ultimo adempirà l'obbligazione al suo posto, a meno che l'obbligazione, considerate le circostanze del caso, non abbia un carattere essenzialmente personale.
- (2) Il creditore mantiene la propria pretesa nei confronti del debitore.

ARTICOLO 9.2.7

(Eccezioni e compensazione)

- (1) Il nuovo debitore può opporre al creditore tutte le eccezioni che il debitore originario avrebbe potuto opporre al creditore.
- (2) Il nuovo debitore non può far valere nei confronti del creditore la compensazione che avrebbe potuto far valere il debitore originario nei confronti del creditore.

ARTICOLO 9.2.8

(Diritti accessori all'obbligazione trasferita)

- (1) Il creditore può esercitare nei confronti del nuovo debitore tutti i propri diritti al pagamento o ad altre prestazioni derivanti dal contratto e relativi all'obbligazione trasferita.
- (2) Se il debitore originario è liberato secondo il disposto dell'art. 9.2.5(1), la garanzia per l'adempimento dell'obbligazione prestata da un terzo diverso dal nuovo debitore si estingue, a meno che il terzo non acconsenta a rimanere obbligato nei confronti del creditore.

Principi UNIDROIT

(3) La liberazione del debitore originario si estende anche a qualsiasi garanzia concessa al creditore per l'adempimento dell'obbligazione, a meno che tale garanzia non sia stata concessa su di un bene che è trasferito nel contesto di un accordo tra debitore originario e nuovo debitore.

SEZIONE 3: LA CESSIONE DEI CONTRATTI

ARTICOLO 9.3.1

(Definizioni)

Per “cessione di contratto” si intende il trasferimento mediante accordo da una persona (il “cedente”) ad un'altra (il “cessionario”) dei diritti e delle obbligazioni del cedente derivanti da un contratto concluso con un'altra persona (il “terzo”).

ARTICOLO 9.3.2

(Esclusione)

La presente Sezione non si applica alla cessione di contratti effettuata secondo le norme speciali che regolano i trasferimenti di contratti nell'ambito di una cessione di azienda.

ARTICOLO 9.3.3

(Necessità del consenso del terzo)

La cessione di un contratto esige il consenso del terzo.

ARTICOLO 9.3.4

(Consenso preventivo del terzo)

- (1) Il terzo può prestare il proprio consenso in anticipo.
- (2) Se il terzo ha prestato il proprio consenso in anticipo, la cessione del contratto diviene efficace quando ne viene dato avviso al terzo o quando quest'ultimo la accetta.

ARTICOLO 9.3.5

(Liberazione del cedente)

- (1) Il terzo può liberare il cedente.
- (2) Il terzo può anche conservare il cedente come debitore per il caso in cui il cessionario non adempia correttamente.
- (3) In tutti gli altri casi, il cedente ed il cessionario sono solidalmente responsabili.

ARTICOLO 9.3.6

(Eccezioni e compensazione)

- (1) Nella misura in cui la cessione di un contratto comporta la cessione di crediti si applica l'art. 9.1.13.
- (2) Nella misura in cui la cessione di un contratto comporta un trasferimento di obbligazioni si applica l'art. 9.2.7.

ARTICOLO 9.3.7

(Diritti accessori trasferiti con il contratto)

- (1) Nella misura in cui la cessione di un contratto comporta una cessione di crediti si applica l'art. 9.1.14.
- (2) Nella misura in cui la cessione di un contratto comporta un trasferimento di obbligazioni si applica l'art. 9.2.8.

Appendice

CAPITOLO 10 – PRESCRIZIONE

ARTICOLO 10.1

(Ambito di applicazione del Capitolo)

(1) L'esercizio dei diritti disciplinati da questi Principi è precluso per effetto dello spirare di un termine, chiamato "prescrizione", secondo le disposizioni di questo Capitolo.

(2) Questo Capitolo non disciplina il termine entro il quale secondo questi Principi una parte è tenuta, quale condizione per l'acquisto o l'esercizio di un suo diritto, a dare un avviso all'altra parte o a compiere qualsiasi altro atto diverso dall'avvio di un'azione legale.

ARTICOLO 10.2

(Termini di prescrizione)

(1) Il termine generale di prescrizione è di tre anni e decorre dal giorno successivo al giorno in cui il creditore è a conoscenza o avrebbe dovuto essere a conoscenza dei fatti per effetto dei quali il suo diritto può essere esercitato.

(2) In ogni caso, il termine massimo di prescrizione è di dieci anni e decorre dal giorno successivo al giorno in cui il diritto può essere esercitato.

ARTICOLO 10.3

(Modifica dei termini di prescrizioni ad opera delle parti)

- (1) Le parti possono modificare i termini di prescrizione.
- (2) In ogni caso le parti non possono
 - (a) ridurre il termine di prescrizione generale a meno di un anno;
 - (b) ridurre il termine massimo di prescrizione a meno di quattro anni;
 - (c) allungare il termine massimo di prescrizione oltre i quindici anni.

ARTICOLO 10.4

(Nuovo termine di prescrizione per effetto di riconoscimento)

(1) Quando il debitore riconosce il diritto del creditore prima della scadenza del termine generale di prescrizione, un nuovo termine generale inizia a decorrere dal giorno successivo al giorno del riconoscimento.

(2) Il termine massimo di prescrizione non inizia a decorrere nuovamente, ma può essere allungato per decorrenza di un nuovo termine generale di prescrizione ai sensi dell' art. 10.2(1).

ARTICOLO 10.5

(Sospensione in caso di procedimenti giudiziari)

- (1) Il termine di prescrizione è sospeso
 - (a) quando il creditore compie un atto, vuoi iniziando un procedimento giudiziale vuoi nel corso di un procedimento giudiziale già avviato, che è considerato dalla lex fori come rivendicazione del diritto del creditore verso il debitore;
 - (b) in caso di fallimento del debitore, quando il creditore ha rivendicato i propri diritti nel corso della procedura fallimentare;
 - (c) in caso di procedimento per la liquidazione della persona giuridica che è il debitore, quando il creditore ha rivendicato i propri diritti nel corso del procedimento di liquidazione.
- (2) La sospensione perdura fino a quando non sia stata adottata una decisione finale oppure il procedimento sia stato altrimenti terminato.

Principi UNIDROIT

ARTICOLO 10.6

(Sospensione per effetto di procedimenti arbitrari)

(1) Il termine di prescrizione è sospeso quando il creditore compie un atto, vuoi iniziando un procedimento arbitrale vuoi nel corso di un procedimento arbitrale già avviato, che è considerato dalla legge del tribunale arbitrale come rivendicazione del diritto del creditore verso il debitore. In assenza di regolamenti arbitrari o altre disposizioni che determinano il momento esatto di inizio del procedimento arbitrale, il procedimento è da considerarsi iniziato nel momento in cui una domanda di decidere in merito al diritto controverso perviene al debitore.

(2) La sospensione perdura fino a quando non sia stata adottata una decisione finale oppure il procedimento sia stato altrimenti terminato.

ARTICOLO 10.7

(Risoluzione alternativa della controversia)

Le disposizioni degli articoli 10.5 e 10.6 si applicano con le opportune modifiche anche ad altri procedimenti in cui le parti richiedono ad un terzo di assisterli nel tentativo di giungere ad una composizione amichevole della controversia.

ARTICOLO 10.8

(Sospensione per caso di forza maggiore, morte o incapacità)

(1) Quando il creditore non è stato in grado di fermare il decorso del termine di prescrizione ai sensi dei precedenti articoli a causa di un impedimento estraneo alla sua sfera di controllo e che non poteva ragionevolmente evitare, né superarne le conseguenze, il termine di prescrizione è sospeso in modo da non spirare prima di un anno dopo il venir meno dell'impedimento in questione.

(2) Quando l'impedimento consiste nell'incapacità o morte del creditore o del debitore, il termine di prescrizione è prorogato fino a quando è stato nominato un rappresentante per la parte divenuta incapace o defunta oppure un successore ha ereditato la sua posizione. La proroga di un anno ai sensi del 1° comma si applica con le opportune modifiche.

ARTICOLO 10.9

(Effetti della prescrizione)

- (1) La prescrizione non estingue il diritto.
- (2) La prescrizione deve essere opposta dal debitore.
- (3) Un diritto può essere opposto a titolo di eccezione anche dopo che ne sia stata accettata la prescrizione.

ARTICOLO 10.10

(Diritto alla compensazione)

Il creditore può esercitare il diritto alla compensazione fino a quando il debitore abbia fatto valere la prescrizione.

ARTICOLO 10.11

(Restituzione)

Quando è stata eseguita una prestazione in adempimento di un'obbligazione, non vi è diritto alla restituzione per il semplice fatto che il termine di prescrizione è scaduto.

INDICE ANALITICO (*)

Abuso di diritto

Nozione di, 1.7[2]
Vedi Buona fede

Accettazione

Che altera le condizioni dell'offerta,
2.1.11[1]
 come rifiuto e controproposta,
 2.1.5[1], 2.1.11[2]
 distinta dalla conferma che altera le
 condizioni contrattuali, 2.1.12[1]
 modificazioni non sostanziali,
 2.1.11[2]
Di offerte verbali, 2.1.7
Efficacia al momento della ricezione,
2.1.6[4]
Indicazione del consenso, 2.1.6[1]
 insufficienza del mero silenzio,
 2.1.6[3]
 per comportamento concludente,
 2.1.6[2], 2.1.6[4]
Di un'offerta di remissione del debito
senza corrispettivo, 5.1.9
Ritiro, 2.1.10
 distinto dal ritiro dell'offerta,
 2.1.10
Termine per, 2.1.7
 accettazione tardiva, 2.1.9[2]
 causata da un ritardo nella tras-
 missione, 2.1.9[3]
 fisso, 1.7[1], 2.8
 giorno festivo, 1.11[2], 2.8
Vedi Contratto, Requisiti di forma,
Offerta, Remissione consensuale del
debito, Clausole contrattuali,
Clausole standard, Lettere di
conferma

Adattamento

Eccessivo squilibrio, 3.10[1]

e perdita del diritto

 all'annullamento, 3.10[3]
 ricorso al giudice, 3.10[3]
Hardship, 5.1.5[3], 6.2.2[3], 6.2.3[1]
 ricorso al giudice, 6.2.3[6]
Vedi Annullamento, *Hardship*,
Modificazione del contratto

Adempimento

Luogo di, 6.1.6[1]
 cambiamento della sede d'affari,
 6.1.6[3]
 di obbligazioni non pecuniarie,
 6.1.6[2]
 di obbligazioni pecuniarie, 6.1.6[2]
 trasferimento di fondi, 6.1.8[1]
Offerta tardiva di, 7.3.2[2]
Ordine delle prestazioni, 6.1.4
 la prestazione di una parte richiede
 un lasso di tempo, 6.1.4[2]
 rapporto con la sospensione dello,
 6.1.4[3], 7.1.3
 simultanee, 6.1.4[1]
Parziale, 6.1.3[1]
 accettazione di, 6.1.3[2], 6.1.3[4]
 distinto dall'adempimento in più
 soluzioni, 6.1.3[1]
 rifiuto di, 6.1.3[2]
 subordinato ad un legittimo
 interesse, 6.1.3[3]
 spese supplementari richieste dallo,
 6.1.3[4]
Prima del termine, 6.1.5[1]
 accettazione di, 6.1.5[3], 6.1.5[4]
 rifiuto di, 6.1.5[1]
 subordinato ad un legittimo
 interesse, 6.1.5[2]
 spese supplementari determinate
 da, 6.1.5[4]

(*) Le voci dell'indice si riferiscono al commento che segue ciascun articolo. I numeri entro parentesi quadra rimandano al relativo paragrafo del commento.

Principi UNIDROIT

Qualità della prestazione dovuta, 5.1.6
 qualità media, 5.1.6[1]
 qualità ragionevole, 5.1.6[2]
Sospensione dello, 7.1.3
 in attesa di garanzie, 7.3.4[2]
Spese di, 6.1.11
Tardivo, 7.1.5[1]
 risarcimento del danno da,
 7.1.5[2], 7.4.1[2]
Tempo dello, 6.1.1
 adempimento prima del termine,
 6.1.5[3]
 in più soluzioni, 6.1.2
Vedi Autorizzazione pubblica,
 Termine supplementare per
 l'adempimento, Garanzie, Hardship,
 Imputazione, Inadempimento,
 Obbligazioni, Pagamento, Diritto
 all'adempimento

Affidamento

Vedi Adattamento, Annullamento,
 Risarcimento del danno, *Venire
 contra factum proprium*, Offerta,
 Lettere di conferma

Annullamento

Avviso di, 3.14[1]
 efficacia al momento della
 ricezione, 3.14[3]
 interpretazione, 4.2[1], 4.4[1]
 mancanza di particolari requisiti di
 forma e contenuto, 3.14[2]
 non necessarietà dell'intervento del
 giudice, 3.14[1]
 termine per, 3.15
Causa imputabile ad un terzo, 3.11
 per il quale la parte è responsabile,
 3.11[1]
 per il quale la parte non è
 responsabile, 3.11[2]
 prima che la controparte abbia
 agito in affidamento sul
 contratto, 3.11[2]
Di singole clausole, 3.10[3], 3.15, 3.16
Effetto retroattivo dello, 3.17[1]
 può essere pretesa la restituzione,
 3.17[2]
 sopravvivenza di certe clausole,
 3.17[1]
Esclusione degli effetti verso i terzi,
 1.3[3]

Escluso dalla convalida del contratto,
 3.12
Risarcimento del danno da, 3.18[1]
 distinto dal risarcimento del danno
 per inadempimento, 3.18[2]
Vedi Adattamento, Conflitto
 d'interessi, Requisiti di forma, Dolo,
 Eccessivo squilibrio, Errore,
 Violenza

Applicazione dei Principi

Vedi Principi UNIDROIT

Arbitrato

Clausola compromissoria contenuta:
 in clausole standard, 2.1.19[2],
 2.1.20[3]
 in un'accettazione che altera le
 condizioni contrattuali, 2.1.11[2]
 in una lettera di conferma che
 altera le condizioni contrattuali,
 2.1.12[1]
Convenzione ICSID, Preamb.[4]
Diritto applicabile allo, Preamb.[4],
 Preamb.[6]
Legge modello UNCITRAL,
 Preamb.[4]
Opportunità della previsione
 contrattuale dello, Preamb.[4]
Sopravvivenza della clausola
 compromissoria al contratto, 3.17[1]
Sospensione del termine di
 prescrizione per effetto di, 10.6
Tribunali arbitrali, 1.11[1]
Vedi Principi UNIDROIT

Autonomia delle parti

Vedi Contratto

Autorizzazione pubblica, necessità di

Autorizzazione né concessa né
 rifiutata, 6.1.16[1]
 entrambe le parti possono risolvere
 il contratto, 6.1.16[1], 6.1.16[2]
 riguardante clausole specifiche,
 6.1.16[3]
Autorizzazione rifiutata, 6.1.17[1]
 riguardante l'esecuzione del
 contratto, 6.1.14[1], 7.2.2[3]

Indice analitico

riguardante la validità del contratto, 6.1.14[1], 6.1.17[2], 7.2.2[3]
si applicano le regole sull'inadempimento, 6.1.17[2], 7.2.3[2]
Definizione, 6.1.14[1]
Determinazione della, 6.1.14[1]
sulla base del diritto internazionale privato, 6.1.14[1], 6.1.14[2]
Domanda di autorizzazione pubblica, 6.1.14
informazione circa l'esito, 6.1.15[3], 6.1.15[4]
mancata comunicazione, 6.1.15[5]
obbligazione di mezzi, 6.1.14[4]
parte tenuta a presentarla, 1.10[2], 6.1.14[2]
spese, 6.1.15[2]
tempo della presentazione, 6.1.15[1]
Obbligo di informare sulla necessità di, 6.1.14[2]
Vedi Principi UNIDROIT, Diritto internazionale privato

Avviso

Avviso elettronico, 1.10[1][4]
Definizione di, 1.10[1]
Efficacia al momento della ricezione, 1.10[2]
definizione di "perviene", 1.10[4]
in caso di avviso elettronico, 1.10[4]
il principio della spedizione deve essere espressamente stipulato, 1.10[3]
Inesistenza di requisiti formali, 1.10[1]
Interpretazione, 4.2[1]
Vedi Accettazione, Termine supplementare per l'adempimento, Annullamento, Autorizzazione pubblica, Rimedio ad opera della parte inadempiente, Risarcimento del danno, Forza maggiore, Contrattazione in via elettronica, Dolo, Errore, Rimedi, Risoluzione

Battle of Forms

Vedi Clausole standard

Buona fede

Come criterio per l'inserzione di clausole mancanti, 4.8[3]
della clausola sul prezzo, 5.1.7[1]
Come principio generale ispiratore, 1.6[3], 1.7[1]
sua natura imperativa, 1.5[3], 1.7[4]
Nel commercio internazionale, 1.7[3]
Obbligazioni implicite, 5.1.1, 5.1.2, 6.2.3[5]
Obbligo di cooperazione, 5.1.3, 6.1.6[3], 6.2.3[5], 7.1.2[1]
Vedi Abuso di diritto, Obbligo di riservatezza, *Venire contra factum proprium*, Trattative, Obbligazioni

Caparra penitenziale

Vedi Indennità per inadempimento stabilita dal contratto, Clausole di esonero da responsabilità

Causa

Non necessarietà della, 3.2[2], 3.3
libertà delle parti di reintrodurla, 3.19
Vedi Contratto, Modificazione del contratto, Risoluzione

Cessione dei contratti

Definizione, 9.3.1
Diritti accessori trasferiti con il contratto, 9.3.7
Eccezione e compensazione, 9.3.6
Esclusione dall'ambito della sezione della cessione secondo le norme speciali applicabili alla cessione d'azienda, 9.3.2
Liberazione del cedente, 9.3.5
Necessità del consenso del terzo, 9.3.3
può essere prestato in anticipo, 9.3.4
Vedi Cessione dei crediti, Trasferimento delle obbligazioni

Cessione dei crediti

Avviso al debirore ceduto della, 1.10, 9.1.10
effetti dello, 9.1.10[1]
Cedibilità dei crediti non pecuniari, 9.1.3

Principi UNIDROIT

- Crediti futuri, 9.1.5
Definizione, 9.1.1
Diritti del debitore ceduto:
di essere ristorato per le spese aggiuntive sostenute, 9.1.3, 9.1.4, 9.1.8
di far valere la compensazione, 9.1.13[2]
di opporre eccezioni, 9.1.13[1]
di richiedere al cessionario una prova idonea dell'avvenuta cessione, 9.1.12
Esclusione dall'ambito della sezione: della cessione di azienda, 9.1.2[2]
del trasferimento di documenti disciplinato da norme speciali, 9.1.2[1]
Include il diritto al pagamento di una somma di denaro o altra prestazione, 9.1.1[2]
Include tutti i diritti relativi al credito ceduto, 9.1.14
Limiti convenzionali al diritto di cessione, 9.1.9
Obblighi di garanzia del cedente, 9.1.15
Parziale, 9.1.4
Senza specificazione individuale dei crediti, 9.1.6
Successiva, 9.1.11
Trasferimento consensuale, 9.1.1[1], 9.1.7
libertà di forma, 1.2
non è richiesto il consenso del debitore ceduto, 9.1.7[2]
eccezione, 9.1.7[3]
Vedi Cessione dei contratti, Pagamento, Compensazione, Trasferimento delle obbligazioni
- Clausole che vietano la modifica verbale del contratto**
Vedi Modificazione del contratto in una forma particolare
- Clausole contrattuali**
Annullamento di singole clausole, 3.10[3], 3.15, 3.16
Inserzione di clausole mancanti, 4.8[1]
criteri in mancanza di una regola generale, 4.8[3]
- distinta dall'interpretazione delle clausole contrattuali, 4.8[1]
mediante i Principi UNIDROIT, 2.1.2[1], 4.8[2]
Irragionevoli, 7.1.6[1]
Lasciate intenzionalmente in bianco, 2.1.14[1]
da determinare da parte di terzi, 2.1.14[1], 2.1.14[2]
effetti della successiva mancata determinazione, 2.1.14[3]
e validità del contratto, 2.1.14[2]
Obbligazioni implicite, 5.1.1
fonti di, 5.1.2
Subordinazione della conclusione del contratto all'accordo su questioni specifiche, 2.1.13[1]
Vedi Interpretazione del contratto, Interpretazione di dichiarazioni o di altri comportamenti, Obbligazioni, Prezzo, Clausole standard
- Clausole di completezza del documento**
Clausole standard che contengono, 2.1.21
Definizione, 2.1.17
Vedi Trattative
- Clausole di esonero da responsabilità**
Definizione, 7.1.6[2]
distinte dall'indennità per inadempimento stabilita dal contratto, 7.1.6[4], 7.1.6[6]
distinte dalla caparra penitenziale, 7.1.6[3]
limitano o escludono la responsabilità per inadempimento, 7.1.6[2], 7.4.1[1]
Necessità di un'apposita norma, 7.1.6[1]
Validità, 7.1.6[1], 7.1.6[5]
manifestamente ingiuste, 7.1.6[1], 7.1.6[5]
il giudice può ignorarle, 7.1.6[1]
il giudice non può modificarle, 7.1.6[6]
si applica l'integrale risarcimento, 7.1.6[6]

Indice analitico

Clausole penali

Vedi Indennità per inadempimento
stabilita dal contratto

Clausole standard

Battle of forms, 2.1.22[2]
definizione, 2.1.22[1]
teoria del *last shot*, 2.1.22[2],
2.1.22[3]
teoria del *knock out*, 2.1.22[3]
Casi in cui sono vincolanti, 2.1.19[3],
2.1.20[1]
per accettazione espressa, 1.5[2],
2.1.19[3], 2.1.20[1], 2.1.20[4]
per incorporazione implicita,
2.1.19[3]
Clausole a sorpresa inserite in,
2.1.20[1]
accettazione espressa delle,
2.1.20[4]
a ragione del loro contenuto,
2.1.20[2]
a ragione della lingua, 2.1.20[3]
Definizione, 2.1.19[2]
Interpretazione, 4.1[4], 4.6
Vedi Eccessivo squilibrio,
Interpretazione del contratto,
Clausole di completezza del
documento, Trattative, Pratiche,
Clausole contrattuali, Usi

Commercianti

I Principi UNIDROIT non richiedono
che le parti siano commercianti,
Preamb.[2]

Compensazione

Definizione della, 8.1[1]
la controparte, 8.1[1]
la prima parte, 8.1[1]
Effetti della, 8.5
estinzione dei debiti, 8.5[1]
Moneta diversa, 8.2
Presupposti della,
debiti nascenti dallo stesso
contratto, 8.1[7]
debito della controparte certo,
8.1[5]
debito della controparte esigibile,
8.1[6]
obbligazione della prima parte
eseguibile, 8.1[4]

obbligazioni dello stesso genere,
8.1[3]
parti obbligate reciprocamente,
8.1[2]

Produce effetto al momento
dell'avviso, 8.5[2]
Si esercita mediante avviso, 8.3, 1.10
contenuto dell'avviso, 8.4
Vedi Cessione dei crediti, Pagamento,
Prescrizione, Adempimento, Diritto
all'adempimento

Computo dei termini fissati dalle parti

Nozione, 1.12

Comunicazione

Vedi Avviso

Conclusione del contratto

Vedi Formazione

Conflitto d'interessi

Tra il rappresentante e il rappresentato,
2.2.7
come motivo di annullamento del
contratto, 2.2.7[2]
eccezioni, 2.2.7[4]
procedura, 2.2.7[3]
Vedi Rappresentanza, Annullamento

Consideration

Non necessarietà della, 3.2[1]
libertà delle parti di reintrodurla,
3.19
Vedi Contratto, Modificazione del
contratto, Risoluzione

Contrattazione in via elettronica

Assenza di particolari requisiti di
forma, 1.2[1]
Clausole che richiedono una forma
particolare per la modificazione o lo
scioglimento consensuale del
contratto, 2.1.18
Clausole standard e, 2.1.19[2][3]
Comunicazioni elettroniche in tempo
reale, 2.1.7
Contrattazione automatizzata, 2.1.1[3]
E-mail e data di spedizione dei
messaggi, 2.1.8

Principi UNIDROIT

E-mail e ritardo nella trasmissione dei messaggi, 2.1.9[3]

Vedi Modifica del contratto in una forma particolare, Avviso, Forma scritta

Contratto

Carattere vincolante del, 1.3[1], 6.2.1[1]
eccezioni, 1.3[2]
nei confronti dei terzi, 1.3[3]
Con clausole standard, 2.1.19[1]
Divisibile, 7.3.6[3]
Libertà contrattuale, 1.1[1]
come principio fondamentale del commercio internazionale, 1.1[1]
nelle trattative, 2.1.15[1]
negli usi, 1.9[3]
e clausole di esonero da responsabilità, 7.1.6[5]
limitazioni, 1.1[2], 1.1[3]
Mancanza di requisiti di forma, 1.2[1]
eccezioni in base alla legge applicabile, 1.2[3]
possibilità per le parti di convenire la forma, 1.2[4]
Pacta sunt servanda, 1.3[1], 1.3[2]
Validità del semplice accordo, 1.3[1], 2.1.2[1], 3.2
esclusione dei contratti "reali", 3.2[3]
le clausole in bianco non sono di per sé causa di invalidità, 2.1.14[2]
non è necessaria la causa, 3.2[2]
non è necessaria la *consideration*, 3.2[1]
Vedi Contrattazione in via elettronica

Contratto a favore di terzi

Beneficiario, 5.2.1
deve essere identificabile, 5.2.2
esclusione o limitazione della responsabilità del, 5.2.3
rinuncia a un diritto da parte del, 5.2.6
Diritti attribuiti tramite accordo espresso o implicito, 5.2.1
Promittente, 5.2.1
eccezioni nei confronti del beneficiario, 5.2.4

Revoca o modifica dei diritti del beneficiario, 5.2.5
eccezione, 5.2.5
Stipulante, 5.2.1
Vedi Contratto

Contratto sostitutivo

Idoneità a precludere l'esecuzione in forma specifica, 7.2.2[3]
Richiesto dagli usi, 7.2.1, 7.4.5[1]
Richiesto dal dovere di limitare il danno, 7.4.5[1], 7.4.8[1]
Risarcimento del danno sulla base del, 7.2.2[3], 7.4.5[1]
comprende le spese delle trattative, 7.4.5[2]

Correzione ad opera della parte inadempiente

Adeguatezza della, 7.1.4[3]
Avviso di, 7.1.4[2]
Diritto del creditore al risarcimento del danno, 7.1.4[9]
Diritto del creditore di rifiutare la correzione, 7.1.4[4]
Forme adeguate di, 7.1.4[6]
Il principio generale consente la, 7.1.4[1]
Obbligo di cooperazione e, 7.1.4[10]
Rapporti con la risoluzione, 7.1.4[8]
Sospensione degli altri rimedi, 7.1.4[7]
Tempestività della, 7.1.4[5]
Vedi Riparazione e sostituzione

Definizioni

Vedi Principi UNIDROIT

Dichiarazioni unilaterali

Invalidità delle, 3.20
Vedi Interpretazione delle dichiarazioni e di altri comportamenti, Avviso

Diritto all'adempimento

Adempimento inesatto, 7.2.3[1]
limitazioni, 7.2.3[3]
riparazione e sostituzione, 7.2.3[2]
Inadempimento di obbligazioni pecuniarie, 7.2.1
eccezioni, 7.2.1
Inadempimento di obbligazioni non pecuniarie, 7.2.2[1]

Indice analitico

diritto al cambiamento di rimedio, 7.2.5[1]
impossibilità di far eseguire in forma specifica la prestazione, 7.2.5[3]
parte inadempiente incapace di adempiere, 7.2.5[2]
eccezioni al diritto di richiedere l'adempimento, 7.1.1, 7.2.2[3]
adempimento di carattere esclusivamente personale, 7.2.2[3]
concessione di un termine supplementare per l'adempimento, 7.1.5[2]
impossibilità, 7.2.2[3]
inadempimento scusabile, 7.1.1, 7.3.1[1]
disponibilità di un contratto sostitutivo, 7.2.2[3]
onere irragionevole, 7.2.2[3]
il risarcimento del danno può essere cumulato al, 7.4.1[2]
rimedio non discrezionale, 7.2.2[2]
Vedi Penali giudiziali, Rimedi, Riparazione e sostituzione, Contratto sostitutivo

Diritto internazionale privato

Legge regolatrice del contratto e, Preamb.[4]
Necessità di un'autorizzazione pubblica determinata sulla base del, 6.1.14[1]
Norme imperative determinate sulla base del, 1.4[4]
Vedi Autorizzazione pubblica, Legge nazionale, Norme imperative, Principi UNIDROIT

Disparità di posizione nella contrattazione

Vedi Eccessivo squilibrio

Dolo

Adattamento a causa di, 3.13[1]
Annullamento a causa di, 3.8[1], 3.8[2]
termine per l'avviso di, 3.15
Carattere imperativo delle norme relative al, 3.19
Definizione di, 3.8[1], 3.8[2]

distinzione rispetto all'errore, 3.8[1], 3.8[2], 3.13[1]
Risarcimento del danno, 7.4.1[3]
Imputabile ad un terzo, 3.11
per cui la parte è responsabile, 3.11[1]
per cui la parte non è responsabile, 3.11[2]

Eccessiva onerosità sopravvenuta

Vedi *Hardship*

Eccessivo squilibrio

Adattamento a causa di, 3.10[1], 3.10[3]
Annullamento sulla base di, 3.10[1], 7.1.6[1]
il vantaggio deve essere ingiustificabile, 3.10[2]
prezzo eccessivo, 3.10[2]
termine per l'avviso, 3.15
Carattere imperativo delle norme relative allo, 3.19
Distinzione tra *hardship* e, 3.10[1]
Imputabile ad un terzo, 3.11
per cui la parte è responsabile, 3.11[1]
per cui la parte non è responsabile, 3.11[2]
Risarcimento del danno derivante da, 7.4.1[3]

Errore

Annullamento a causa di, 3.5
condizioni relative alla parte in errore, 3.5[3]
condizioni relative alla parte non in errore, 3.5[2]
l'errore deve essere sufficientemente grave, 3.5[1]
risarcimento del danno, 7.4.1[3]
termine per l'avviso, 3.15
Carattere non imperativo delle disposizioni relative allo, 1.5[3], 3.19
Causato dal comportamento contraddittorio di una parte, 1.8[2]
Definizione, 3.4[1]
equiparazione tra errore di diritto ed errore di fatto, 3.4[1]
Distinto dall'inadempimento e, 3.4[2], 3.7[1]

Principi UNIDROIT

sono preferiti i rimedi per l'inadempimento, 3.7[1], 3.7[2]
Distinzione tra dolo e, 3.8[2], 3.13[1]
Imputabile ad un terzo, 3.11[1], 3.11[2], 5.1.7[3]
Nella espressione o nella trasmissione, 1.10[3], 3.6[1]
Perdita del diritto all'annullamento, 3.13[3]
la decisione di eseguire il contratto deve essere presa immediatamente, 3.13[2]
la decisione di eseguire il contratto resta preclusa dopo l'avviso di annullamento su cui la controparte abbia fatto affidamento, 3.10[3], 3.13[3]
non resta precluso il diritto al risarcimento del danno, 3.13[4]

Esecuzione in forma specifica

Vedi Diritto all'adempimento

Forma scritta

Comunicazioni elettroniche e, 1.11[4]
Definizione di, 1.11[4]

Formazione del contratto

Clausole intenzionalmente lasciate in bianco, 2.1.14
Conclusione del contratto dipendente da, 2.1.13
accordo su questioni specifiche, 2.1.13[1]
accordo in una forma particolare, 2.1.13[2]
Contrattazione automatizzata, 2.1.1[3]
Modo di, 2.1.1
con l'accettazione di un'offerta, 2.1.1[1]
con una condotta sufficiente a dimostrare il raggiungimento di un accordo, 2.1.1[2]

Forza maggiore

Avviso dell'impedimento, 7.1.7
Definizione di, 7.1.7
nella pratica contrattuale, 7.1.7[4]
principi applicabili di *civil e common law*, 7.1.7[1]
Distinta da *hardship*, 6.2.2[6], 7.1.7[3]

Effetti della, 7.1.7[2], 7.4.1[1], 7.4.7[3], 7.4.9[1]
impedimento temporaneo, 7.1.7[2]
Interferenza della controparte come, 7.4.1[2], 7.4.7[3]
Sospensione del termine di prescrizione per caso di, 10.8
Vedi Indennità per inadempimento stabilita dal contratto, *Hardship*, Interferenza ad opera della controparte, Inadempimento, Risoluzione

Frustration of purpose

Vedi *Hardship*

Garanzie

Adempimento parziale, 6.1.3[2]
Cauzione o garanzia da parte di una terza persona, 7.3.4[2]
Diritto di richiederle, 7.3.4[1] e risoluzione, 7.3.4[3]
e rifiuto dell'adempimento, 7.3.4[2]

Giudice

Definizione di, 1.11[1]
include i tribunali arbitrali, 1.11[1]
Penali inflitte dal, 7.2.4[2], 7.2.4[6]
Sospensione del termine di prescrizione in caso di procedimenti giudiziali, 10.5
Vedi Adattamento, Risarcimento del danno, Penali giudiziali

Hardship

Carattere eccezionale, 6.2.3[4]
Definizione di, 6.2.2
nella pratica contrattuale, 5.1.5[3], 6.2.2[7]
Distinta dall'eccessivo squilibrio, 3.10[1]
Distinta dalla forza maggiore, 6.2.2[6], 7.1.7[4]
Distinta da risoluzione del contratto a tempo indeterminato, 5.1.8
Effetti, 6.2.3, 7.2.2[3], 7.4.1[1]
Rinegoziazione, 6.2.3[1]
buona fede, 6.2.3[5]
richiesta di, 6.2.3[2], 6.2.3[3]
sospensione dell'esecuzione, 6.2.3[4]

Indice analitico

ricorso al giudice nel caso in cui la rinegoziazione fallisca, 6.2.3[6]
misure che il giudice può adottare, 6.2.3[7]
Vedi Forza maggiore, Prezzo

Impossibilità

Vedi Autorizzazione pubblica, Impossibilità originaria, Interferenza ad opera della controparte, Forza maggiore, *Hardship*, Pagamento, Rimedi

Impossibilità originaria

Dell'esecuzione, 3.3[1], 3.5[2]
non è necessario che l'oggetto sia possibile, 3.3[1]
La validità del contratto non è colpita dalla, 3.3[1], 3.3[2], 7.2.2[3]
applicabilità delle norme sull'inadempimento, 3.3[1], 3.3[2]
carattere non imperativo delle relative norme, 1.5[3], 3.19
Mancanza di titolo o diritto di disporre dei beni, 3.3[2]
distinzione rispetto alla mancanza di capacità, 3.3[2]
Vedi Autorizzazione pubblica, Forza maggiore, *Hardship*

Imprévision

Vedi *Hardship*

Imputazione

Di obbligazioni non pecuniarie, 6.1.13
Di pagamenti, 6.1.12

Inadempimento

Costituito da un adempimento prima del termine, 6.1.5[1], 6.1.5[4]
Costituito da un'esecuzione parziale, 6.1.3[2], 6.1.3[4]
Definizione, 7.1.1
Di obbligazioni di mezzi, 5.1.4[2]
distinzione rispetto al mancato raggiungimento di uno specifico risultato, 5.1.4[2]
Distinto dall'errore, 3.4[2], 3.7[1]
sono preferiti i rimedi per l'inadempimento, 3.7[1], 3.7[2]

Essenziale, 7.1.5[2], 7.1.7[2], 7.3.1[2], 7.3.3, 7.3.4
circostanze rilevanti, 7.3.1[3]
Prima della scadenza del termine, 1.10[3], 7.3.3
Scusanti per, 7.1.1, 7.4.1[1]
clausola limitativa di responsabilità, 7.4.1[1]
forza maggiore, 5.1.4[2], 7.1.7[2], 7.4.1[1], 7.4.7[3], 7.4.9[1], 7.4.13[2]
interferenza ad opera della controparte, 7.1.2[1], 7.1.2[2]
sospensione dell'adempimento, 7.1.3
Vedi Indennità per inadempimento stabilita dal contratto, Garanzie, Correzione ad opera della parte inadempiente, Risarcimento del danno, Forza maggiore, Interferenza ad opera della controparte, Rimedi, Riparazione e sostituzione, Contratto sostitutivo, Diritto all'adempimento, Risoluzione

Indennità per inadempimento stabilita dal contratto

Clausola penale, 6.1.16[3], 6.1.17[2], 7.1.6[4], 7.4.7[3], 7.4.13[1], 7.4.13[2]
come indizio della natura dell'obbligazione, 5.1.5[3]
Definizione, 7.4.13[1]
in confronto alle clausole di esonero da responsabilità, 7.1.6[4], 7.1.6[6]
distinta dalla caparra penitenziale, 7.4.13[4]
distinta dalla penale giudiziale, 7.2.4[4]
Forza maggiore e, 7.4.13[2]
Liquidazione preventiva del danno, 6.1.13, 7.4.13[1]
Moneta della, 7.4.12
Validità, 7.4.13[2]
manifestamente eccessiva, 7.4.13[3]
Vedi Risarcimento del danno, Inadempimento

Inserzione di clausole mancanti

Vedi Clausole contrattuali

Principi UNIDROIT

Integrazione dei Principi

Vedi Principi UNIDROIT

Interessi

Per mancato pagamento, 7.4.9[1]
decorrono dal momento in cui il
pagamento è dovuto, 7.4.9[1]
risarcibilità dei danni ulteriori,
7.4.9[3]
tasso d'interesse, 7.4.9[2]
Sulla somma del risarcimento, 7.4.10
decorrono dal momento
dell'inadempimento, 7.4.10
interesse composto, 7.4.10
Vedi Indennità per inadempimento
stabilita dal contratto, Risarcimento
del danno

Interferenza ad opera della controparte

Adempimento impossibile a causa
della, 7.1.2[1], 7.4.7[3]
impedimento parziale, 7.1.2[1],
7.4.7[3]
Come scusante del proprio
inadempimento, 7.1.1
inadempimento dovuto ad
un'azione od omissione della
controparte, 7.1.2[1]
inadempimento dovuto ad un
evento di cui la controparte
sopporta il rischio, 7.1.2[2]
l'altra parte non può risolvere il
contratto, 7.1.2[1]
Vedi Risarcimento del danno

Interpretazione del contratto

Circostanze rilevanti ai fini della,
4.3[1]
quando applicare il parametro della
ragionevolezza, 4.3[2]
quando applicare il parametro
soggettivo, 4.3[2]
Determinazione del tipo di
obbligazione, 5.1.5[1]
Discrepanze linguistiche, 4.7
Distinta dall'interpretazione dei
Principi UNIDROIT, 1.6[1]
Regole ermeneutiche, 4.1, 4.3
deve essere attribuita efficacia a
tutte le clausole, 4.5

deve prevalere la comune
intenzione delle parti, 3.5[1],
4.1[1]
occorre riferirsi alle circostanze
rilevanti, 4.1[3]
regola *contra proferentem*, 4.6
ricorso allo standard della persona
ragionevole, 4.1[2]
riferimento all'intero contratto,
4.4[1]
assenza di gerarchia tra le
singole clausole, 4.4[2]

Vedi *Venire contra factum proprium*,
Interpretazione delle dichiarazioni o
di altri comportamenti, Trattative,
Obbligazioni, Pratiche, Prezzo,
Clausole standard, Usi, Clausole
contrattuali

Interpretazione delle dichiarazioni o di altri comportamenti

Circostanze rilevanti ai fini della,
4.3[1]
quando applicare il parametro della
ragionevolezza, 4.3[2]
quando applicare il parametro
soggettivo, 4.3[2]
Si applicano in via analogica le norme
per l'interpretazione del contratto,
4.2[1]
deve prevalere l'intenzione delle
parti, 4.2[1]
occorre riferirsi alle circostanze
rilevanti, 4.2[2]
ricorso allo standard della persona
ragionevole, 4.2[1]
riferimento all'intera dichiarazione,
4.4[1]

Vedi *Venire contra factum proprium*,
Interpretazione del contratto, Avviso,
Dichiarazioni unilaterali

Legge nazionale

Materie regolate dalla, 1.2[3], 1.3[3],
1.6[4], 2.1.16[2], 2.2.1[1][4],
2.2.7[5], 2.2.9[5], 2.2.10[1], 3.1,
3.1.7[1], 6.1.9[2], 6.1.14[1], 7.2.4[3],
7.2.4[5], 7.2.4[7], 7.3.6[5], 7.4.10,
7.4.11[2], 9.1.2, 9.2.2, 9.3.2, 10.1[3],
10.5[4]
Vedi Norme imperative

Indice analitico

Lettere di conferma

Che alterano le clausole contrattuali, 2.1.12[1]
distinte dall'accettazione che altera le clausole contrattuali, 2.1.12[1]
ed alterazioni non sostanziali, 2.1.12[1]
Definizione, 2.1.12[1]
le fatture quali, 2.1.12[3]
Termine per la spedizione delle, 2.1.12[2]
Vedi Accettazione

Lex mercatoria

Vedi Principi UNIDROIT

Libertà contrattuale

Vedi Contratto

Liquidazione anticipata del danno

Vedi Indennità per inadempimento stabilita dal contratto

Modificazione del contratto

Mancanza di requisiti formali per la, 1.2[1]
eccezioni in base alla legge applicabile, 1.2[3]
salvi quelli convenuti dalle parti, 1.2[4]
Per accordo delle parti, 1.3[2], 3.2 non è necessaria la causa, 3.2[2]
non è necessaria la *consideration*, 3.2[1]
Vedi *Venire contra factum proprium*, Modificazione del contratto in una forma particolare

Modificazione del contratto in una forma particolare

Clausola che prevede la, 2.1.18 affidamento su una modifica od uno scioglimento verbale nonostante la, 2.1.18
Clausole standard che stabiliscono la, 2.1.21
Vedi *Venire contra factum proprium*

Norme imperative

Determinazione, 1.4[4]

Esempi, 1.1[3], 1.2[3], 2.1.16[2], 6.1.9[2], 6.1.14[1], 7.2.4[3], 7.2.4[5], 7.2.4[7], 10.1[3]
Leggi a protezione del consumatore, Preamb.[2]
Prevalenza sui Principi UNIDROIT, 1.1[3], 1.4[1]
quando i Principi regolano il contratto, Preamb.[3], Preamb.[4], 1.4[3]
quando i Principi sono incorporati all'interno del contratto, 1.4[2]

Obbligazioni

Di mezzi o di risultato, 5.1.4[1], 7.4.1[1]
criteri per la valutazione dell'adempimento, 5.1.4[2], 7.4.1[1]
criteri per determinare la natura dell'obbligazione, 5.1.5[1]
espressioni usate nel contratto, 5.1.5[2]
grado di rischio che l'adempimento comporta, 5.1.5[4]
indizi forniti dal prezzo o da altre clausole, 5.1.5[3]
influenza del promissario sull'adempimento dell'obbligazione 5.1.5[5]
Implicite, 5.1.1
fonti, 5.1.2
Obbligo di cooperazione, 5.1.3 e correzione ad opera della parte inadempiente, 7.1.4[10]
Obbligo di limitare il danno, 5.1.3, 7.4.5[1], 7.4.8[1]
Qualità della prestazione dovuta, 5.1.6 qualità media, 5.1.6[1]
qualità ragionevole, 5.1.6[2]
Vedi Risarcimento del danno, Obbligo di riservatezza, Buona fede, Interpretazione del contratto, Pratiche, Clausole contrattuali, Usi

Obbligazioni di mezzi

Vedi Obbligazioni

Obbligazioni di risultato

Vedi Obbligazioni

Principi UNIDROIT

Obbligo di cooperazione

Vedi Obbligazioni

Obbligo di riservatezza

Assenza di un generale obbligo di riservatezza, 2.1.16[1]
Richiesto dalla buona fede, 2.1.16[2]
danni risarcibili, 2.1.16[3], 7.4.1[3]

Offerta

Definizione di, 2.1.2
intenzione di rimanere vincolati, 2.1.2[2]
precisione, 2.1.2[1]
Efficacia al momento della ricezione, 2.1.3[1]
Irrevocabile, 2.1.4[2]
affidamento sull'irrevocabilità, 2.1.4[2]
venire contra factum proprium e, 2.1.4[2]
il rifiuto la fa decadere, 2.1.5[1]
ritiro, 2.1.3[2]
Rifiuto della, 2.1.5[1]
fa decadere l'offerta, 2.1.5[1]
può essere implicito, 2.1.5[1]
Revoca della, 2.1.4
Ritiro della, 2.1.3[2]
distinto dalla revoca, 2.1.3[2]
distinto dal ritiro dell'accettazione, 2.1.10
Vedi Accettazione, Contratto, Requisiti di forma, Trattative, Prezzo, Clausole standard, Clausole contrattuali, Lettere di conferma, Remissione consensuale del debito

Pacta sunt servanda

Vedi Contratto

Pagamento

A domanda, 1.7[1]
Alla consegna, 6.1.4[1]
a rate, 6.1.4[2]
Forma, 6.1.7
assegno o altro mezzo, 6.1.7[1]
l'accettazione si presume condizionata all'effettivo pagamento, 6.1.7[2]
trasferimento di fondi, 6.1.8[1]
quando è efficace, 6.1.8[2]

Luogo del, 1.6[4], 6.1.6[2], 6.1.7[1], 6.1.8[1], 6.1.9[1], 6.1.10
Moneta di pagamento, 6.1.9
clausola "effettivo", 6.1.9[1], 6.1.9[2]
diversa da quella del luogo del pagamento, 6.1.9[1]
impossibilità di effettuare il pagamento nella, 6.1.9[2]
non determinata, 6.1.10
Norme imperative relative al, 6.1.9[2], 6.1.14[1]
Tasso di cambio applicabile, 6.1.9[3]
Vedi Cessione dei crediti, Imputazione, Diritto all'adempimento, Compensazione

Penali giudiziali

Beneficiario delle, 7.2.4[3]
Casi nei quali sono appropriate, 7.2.4[2]
Distinte dal risarcimento del danno e dall'indennità per inadempimento, 7.2.4[4]
Esecuzione forzata in altri Stati delle, 7.2.4[7]
Forma e procedura delle, 7.2.4[5]
Norme imperative del foro relative alle, 7.2.4[3]
Vedi Diritto all'adempimento

Portata dei Principi

Vedi Principi UNIDROIT

Prassi di affari

Vedi Pratiche

Pratiche

Carattere vincolante delle, 1.9[1]
esclusione di una particolare pratica, 1.9[2]
instaurazione di una particolare pratica, 1.9[2]
Circostanze rilevanti ai fini dell'interpretazione delle, 4.3[2]
Clausole standard e prassi di comportamento, 2.1.19[3]
Come fonti di obbligazioni implicite, 5.1.2
Dolose, 3.8[2]
Mezzi per superare l'indeterminatezza delle, 2.1.2[1]

Indice analitico

Modi d'accettazione e, 2.1.6[3],
2.1.6[4]

Prevalenza degli usi sui Principi
UNIDROIT, 1.9[6]

Restrittive del commercio, 1.4[3],
2.1.16[2], 3.10[2]

Vedi Usi

Prescrizione

Distinta dai termini speciali, 10.1[2]

I Principi prevedono un sistema a due
livelli, 10.2[3][4]

Modifica ad opera delle parti, 10.2[2],
10.3, 10.4[4]

limiti alla, 10.3[2]

momento della, 10.3[3]

Prevalenza delle norme imperative,
1.4, 10.1[3]

Rinnovo del termine di, 10.4

decorrenza, 10.4[2]

deve essere distinto dalla

novazione, 10.4[3]

per riconoscimento dei diritti,

10.4[1]

Scadenza del termine di, 10.9

come eccezione opposta dal

debitore, 10.9[2]

non dà diritto alla restituzione,

10.11[1]

non estingue il diritto, 10.9[1]

Sospensione della, 10.2[2], 10.8

a causa di impedimenti, 7.1.7, 10.8

effetti degli impedimenti,

10.8[1]

termine supplementare per la

decisione, 10.8[2]

in caso di procedimenti giudiziali,

10.5

sono incluse le procedure di

fallimento, 10.5[4]

per effetto di procedimenti

arbitrali, 10.6

per effetto di risoluzione

alternativa della controversia,

10.7

Termine generale di, 10.2

decorrenza, 10.2[7]

Termine massimo di, 10.2[9]

decorrenza, 10.2[5]

Vedi Risoluzione alternativa della

controversia, Arbitrato, Giudice,

Forza maggiore, Compensazione

Prezzo

Come indizio della natura
dell'obbligazione, 5.1.5[3]

Determinazione, 5.1.7[1]

ad opera di una parte, 5.1.7[2]

ad opera di un terzo, 5.1.7[3]

facendo riferimento a fattori

esterni, 5.1.7[4]

inadeguatezza delle soluzioni

previste dai Principi UNIDROIT,

4.8[2]

ragionevole, 5.1.7[1], 5.1.7[2],

5.1.7[3]

ricorso ad altre disposizioni dei

Principi UNIDROIT, 5.1.7[1]

Indeterminato nell'offerta, 2.1.11[1]

Modificato nell'accettazione, 2.1.11[2]

Rinegoziazione del, 6.2.3[1]

adattamento, 6.2.3[7]

clausola di indicizzazione del

prezzo, 6.2.3[1]

Vedi Pagamento

Principi

Vedi Principi UNIDROIT

Principi UNIDROIT

Ambito di applicazione dei, Preamb.

contratti commerciali, Preamb.[2]

contratti internazionali, Preamb.[1]

Principi applicati ai contratti

nazionali, Preamb.[3]

Come legge regolatrice del contratto,

Preamb.[4]

applicati come *lex mercatoria*,

Preamb.[4]

applicati in assenza di una scelta

delle parti, Preamb.[4(c)]

scelti espressamente dalle parti,

Preamb.[4(a)]

congiuntamente ad una clausola

compromissoria, Preamb.[4]

Come modello per il legislatore,

Preamb.[7]

Altri possibili usi, Preamb.[8]

Definizioni, 1.11

contratti commerciali, Preamb.[2]

contratti internazionali, Preamb.[1]

forma scritta, 1.11[4]

giudice, 1.11[1]

sede d'affari, 1.11[2]

Esclusione e modificazione dei, 1.5[1]

Principi UNIDROIT

implicite, 1.5[2]
Integrazione dei, 1.6[4]
 facendo riferimento ai loro principi generali ispiratori, 1.6[4]
 facendo riferimento ad una particolare legge nazionale, 1.6[4]
 per analogia con altre disposizioni, 1.6[4]
Interpretazione dei, 1.6[1]
 distinta dall'interpretazione del contratto, 1.6[1]
 occorre aver riguardo al loro carattere internazionale, 1.6[2]
 occorre aver riguardo alle loro finalità, 1.6[3]
Norme imperative, 1.1[3], 1.5[3], 1.7[4], 1.9[6], 3.19, 5.1.7[2], 7.1.6, 7.4.13
Per l'interpretazione della legge nazionale applicabile, Preamb.[6]
Per l'interpretazione di altri testi internazionali uniformi, Preamb.[6]
Prevalenza degli usi e delle prassi di comportamento sui, 1.9[6]
Prevalenza delle norme imperative sui, 1.1[3], 1.3[1], 1.4[1]
 quando i Principi sono incorporati all'interno del contratto, 1.4[2]
 quando i Principi sono la legge regolatrice del contratto, Preamb.[3], Preamb.[4], 1.4[3]
 contrarietà alla legge o al buon costume, 3.1
 contratti con i consumatori, Preamb.[2]
 contratti "reali", 3.2[3]
 diritti dei terzi nel caso di restituzione, 7.3.6[5]
 effetti del contratto sui terzi, 1.3[3]
 individuazione del tipo di autorizzazione pubblica necessaria, 6.1.14[1]
 individuazione delle norme imperative applicabili, 1.4[4]
 mancanza di capacità, 3.1, 3.3[2]
Principi generali ispiratori dei, 1.6[4]
 buona fede, 1.7[1]
 integrale risarcimento, 7.1.1, 7.4.2[1]
 libertà contrattuale, 1.1[1], 1.5[1]
 mancanza di specifici requisiti di tipo formale, 1.2[1], 1.10[1]

pacta sunt servanda, 1.3[1]
ragionevolezza, 1.8[2], 4.1[2], 4.1[4], 4.2[2], 4.3[2], 4.8[3], 5.1.2, 5.1.6[2], 5.1.7[1]
Vedi Arbitrato, Diritto internazionale privato

Procura

Vedi Rappresentanza

Rappresentanza

Conferimento della procura, 2.2.2
 espreso o implicito, 2.2.2[1]
 si estende a tutti gli atti necessari, 2.2.2[2]
Estinzione della procura, 2.2.10
 effetti nei confronti del terzo, 2.2.10[3]
 procura necessaria, 2.2.10[3]
Materie non coperte, 1.6[4]
 cause di estinzione della procura, 2.2.10[1]
 potere di rappresentanza fondato sulla legge o derivante da provvedimento amministrativo o giudiziario, 2.2.1[4]
 rapporti interni tra il rappresentato e il rappresentante, 2.2.1[1], 2.2.7[5]
Rappresentanti di società, 2.2.1[5]
Rappresentanza non palese, 2.2.4[1]
 produce effetti solo nella sua sfera giuridica e in quella del terzo, 2.2.4[3]
Rappresentanza palese, 2.2.3[1]
 vincola direttamente il rappresentato nei confronti del terzo, 2.2.3[2]
 il rappresentante diviene parte del contratto, 2.2.3[4]
 non è necessaria la spendita del nome del rappresentato, 2.2.3[3]
Rappresentanza senza potere, 2.2.5
 non vincola il rappresentato nei confronti del terzo, 2.2.5[1]
 ad eccezione della rappresentanza apparente, 2.2.5[2]
responsabilità del falso rappresentante per danni, 2.2.6[1]

Indice analitico

esclusa se il terzo conosce la
mancanza di poteri, 2.2.6[2]
Vedi Conflitto d'interessi, Ratifica,
Sostituzione del rappresentante

Ratifica

Diritti dei terzi impregiudicati, 2.2.9[5]
Effetti della, 2.2.9[2]
Esclusione da parte del terzo, 2.2.9[4]
Momento della, 2.2.9[3]
Nozione di, 2.2.9[1]
Vedi Rappresentanza, Requisiti di
forma

Regola *contra proferentem*

Vedi Interpretazione del contratto

Regola della ricezione

Vedi Avviso

Regola della spedizione

Vedi Avviso

Remissione consensuale del debito

Con corrispettivo, 5.1.9
Senza corrispettivo, 5.1.9
Vedi Accettazione, Offerta

Requisiti di forma

Convenuti dalle parti, 1.2[4], 2.1.13[2]
clausola di completezza del
documento, 2.1.17
modificazione del contratto in una
forma particolare, 2.1.18
Libertà da, 1.2
riguardo agli avvisi, 1.10[1]
riguardo ai contratti, 1.2[1]
riguardo alle dichiarazioni e altri
atti unilaterali, 1.2[2]
superata dalla legge applicabile,
1.2[3]

Restituzione

Incompatibilità con il diritto alla
correzione, 7.1.4[7]
Nell'annullamento, 3.17[2]
restituzione per equivalente in
denaro, 3.17[2]
Nella risoluzione, 7.3.6[1]
contratto divisibile, 7.3.6[3]

eccezione al diritto alla
restituzione, 7.3.6[4]
i diritti di terzi restano
impregiudicati, 7.3.6[5]
restituzione per equivalente in
denaro, 7.3.6[2], 7.3.6[4]

Responsabilità precontrattuale

Vedi Risarcimento del danno, Buona
fede, Trattative

Rimedi

Cumulo di, 7.1.1, 7.4.1[2]
Il concorso al danno limita l'esercizio
dei, 7.4.7[1]
In caso di comunicazione del rimedio,
7.1.4[7]
In caso di impossibilità, 7.2.2[3]
Per il mancato conseguimento
dell'autorizzazione pubblica,
6.1.16[2]
Per l'adempimento parziale, 6.1.3[2],
6.1.3[4]
Per l'adempimento prima della
scadenza del termine, 6.1.5[4]
Per la violazione dell'obbligo di
riservatezza, 2.1.16[3]
Per l'inadempimento, 3.4[2], 3.7[1],
3.7[2]
distinzione rispetto ai rimedi per
l'errore, 3.4[2]
sono preferiti rispetto ai rimedi per
l'errore, 3.7[1], 3.7[2]
Per l'incapacità di pagare nella moneta
di conto, 6.1.9[2]
Ricorso a rimedi alternativi, 7.2.5[1],
7.2.5[2]
avviso del, 7.2.5[4]
decisione ineseguibile, 7.2.5[3]
limiti temporali, 7.2.5[4]
Rifiuto di adempimento, 7.1.3,
7.1.4[7], 7.1.5
Vedi Adattamento, Termine
supplementare per l'adempimento,
Annullamento, Rimedio ad opera
della parte inadempiente,
Risarcimento del danno, Riparazione
e sostituzione, Contratto sostitutivo,
Restituzione, Diritto
all'adempimento, Risoluzione

Principi UNIDROIT

Rinuncia dei diritti

Vedi Remissione consensuale del debito

Riparazione e sostituzione

Dell'adempimento inesatto, 7.2.3[2]
sforzo o spesa irragionevoli,
7.2.3[3]

Forma della, 7.1.4[6]

Risarcimento del danno

Adattamento e, 3.13[4]

Annullamento e, 3.18[1]
distinzione rispetto al risarcimento
del danno per inadempimento,
3.18[2]

Cumulato ad altri rimedi, 7.1.1,
7.4.1[2]

Diritto al, 7.4.1[1]
deve derivare dall'inadempimento,
7.4.1[1], 7.4.3[3]
irrelevanza della colpa, 7.4.1[1]
non vi è distinzione tra
obbligazioni principali ed
accessorie, 7.4.1[1]
a meno che non sia scusabile,
7.4.1[1]

il danno deve essere certo, 7.4.3[1]
il danno deve essere prevedibile,
7.4.4

integrale risarcimento, 7.4.2[1]
il giudice non può ridurlo,
7.4.2[1]

Incompatibile con il diritto alla
correzione, 7.1.4[7]

Interesse negativo, 2.1.15[2]

Mitigazione, dovere di, 5.1.3, 7.4.5[1],
7.4.8[1]

contratto sostitutivo, 7.4.5[1],
7.4.8[1]
rimborso delle spese, 7.4.8[2]

Pagamento del, 7.4.11[1]

indicizzazione, 7.4.11[2]

interessi sul, 7.4.10
moneta da utilizzarsi, 7.4.12

Per il rappresentante che agisca senza
averne i poteri o eccedendo i limiti
dei poteri conferitigli, 2.2.6[1]

Per la perdita di futuri vantaggi,
7.4.2[2]
mancati guadagni, 7.4.2[2]

occasioni favorevoli perdute,
7.4.2[2]
quantificazioni delle, 7.4.3[1],
7.4.3[2]

Per la violazione dell'obbligo di
riservatezza, 2.1.16[3]

Per le perdite subite, 7.4.2[2]
basato sul prezzo del contratto
sostitutivo, 7.2.2[3], 7.4.5[1]
lost volume, 7.4.5[1]

basato sul prezzo corrente, 7.4.6[1]
come determinarlo, 7.4.6[2]

mancato pagamento, 7.4.9[1]

danno non patrimoniale,
7.4.2[5]

il giudice determina le forme di
risarcimento, 7.4.2[5]

non è richiesta comunicazione,
7.4.9[1]

quantificazione del, 7.4.3[2]

tasso d'interesse, 7.4.9[2]

Rapporto di causalità, 7.4.3[3]

Responsabilità precontrattuale,
2.1.15[2], 7.4.1[3]

Riduzione del, 7.4.2[3]

per il concorso al danno, 7.4.7[1]
come definirlo, 7.4.7[2]
come ripartirlo, 7.4.7[3]

per il danno dovuto alla mancata
mitigazione, 7.4.7[4]

per la perdita evitata a causa
dell'inadempimento, 7.4.2[3]

Vedi Indennità per inadempimento
stabilita dal contratto, Annullamento,
Interessi, Inadempimento, Contratto
sostitutivo, Rimedi, Risoluzione

Risoluzione

Avviso di, 7.3.2[1], 7.3.3
interpretazione dello, 4.2[1], 4.4[1]
assenza di requisiti formali, 1.10[1]
produce effetti al momento della
ricezione, 7.3.2[4]

termine per lo, 7.2.5[4], 7.3.2[3]

Diritto alla restituzione dopo la,
7.3.6[1]

contratto divisibile, 7.3.6[3]

i diritti dei terzi restano
impregiudicati, 7.3.6[5]

restituzione fatta in denaro,
7.3.6[2], 7.3.6[4]

Indice analitico

Diritto al risarcimento del danno dopo la, 7.1.1, 7.3.5[2], 7.4.1[2]
basato sul contratto sostitutivo, 7.2.2[3], 7.4.5[1]
danno ulteriore, 7.4.5[2]
lost volume, 7.4.5[1]
basato sul prezzo corrente, 7.4.6[1]
danno ulteriore, 7.4.6[3]
Effetti della, 7.3.5[1]
clausole contrattuali sulle quali non ha effetto, 7.3.5[3]
nei confronti dei terzi, 1.3[3]
non pregiudica la richiesta di risarcimento, 7.1.1, 7.3.5[2], 7.4.1[2]
Forza maggiore e, 6.2.2[6], 7.1.7[2]
Hardship e, 3.10[1] 6.2.3[7]
Inadempimento anticipato e, 7.3.3
l'aspettativa dell'inadempimento deve essere ragionevole, 7.3.4[1]
Incompatibilità con la comunicazione del rimedio, 7.1.4[7]
Per accordo delle parti, 1.3[2], 3.2
causa non necessaria, 3.2[2]
consideration non necessaria, 3.2[1]
Su avviso unilaterale, 7.3.1[1]
contratto a tempo indeterminato, 5.1.8
dopo la *Nachfrist*, 7.1.5[2], 7.3.1[4]
dopo la richiesta di garanzie, 7.3.4[3]
sulla base dell'inadempimento, 7.1.1
si applica anche se
l'inadempimento è scusabile, 7.1.1
l'inadempimento deve essere essenziale, 7.1.5[2], 7.1.7[2], 7.3.1[2], 7.3.3
Vedi Termine supplementare per l'adempimento, Garanzie, Rimedio ad opera della parte inadempiente, Risarcimento del danno, Inadempimento, Autorizzazione pubblica, Restituzione, Modificazione del contratto in una forma particolare

Risoluzione alternativa della controversia

Sospensione del termine di prescrizione in caso di, 10.7

Scelta della legge applicabile

A favore dei Principi UNIDROIT, Preamb.[4(a)], 1.6[4]
Possibilità che le clausole di scelta della legge applicabile sopravvivano al contratto, 3.17[1]
Vedi Principi UNIDROIT

Scritto

Vedi Forma scritta

Sostituto del rappresentante

I suoi atti vincolano il rappresentato e il terzo, 2.2.8[3]
eccezione, 2.2.5[1], 2.2.8[3]
Potere implicito del rappresentante di nominarlo, 2.2.8[1]
Ruolo del, 2.2.8[1]
Vedi Rappresentanza

Sostituzione

Vedi Contratto sostitutivo

Termine supplementare per l'adempimento

Concessione del, 7.1.5[1]
effetti della concessione sugli altri rimedi, 7.1.5[2], 7.4.1[2]
Risoluzione dopo il, 7.1.5[2], 7.3.1[4]

Terzi

Esclusione dall'ambito dei Principi degli effetti verso i, 1.3[3]
Esclusione dall'ambito dei Principi dei diritti dei, 7.3.6[5], 2.2.9[5]
rimozione dei diritti dei terzi come forma di correzione, 7.2.3[2]
Interferenza nelle trattative dei, 3.11
per cui una parte è responsabile, 3.11[1]
per cui una parte non è responsabile, 3.11[2]
Vedi Annullamento, Dolo, Eccessivo squilibrio, Errore, Violenza

Principi UNIDROIT

Trasferimento delle obbligazioni

Adempimento di un terzo, 9.2.6
Diritti accessori, 9.2.8
Diritto del nuovo debitore:
 di opporre eccezioni, 9.2.7[1][2]
 di far valere la compensazione,
 9.2.7[3]
Esclusione dall'ambito della sezione
del trasferimento secondo le norme
speciali applicabili alla cessione
d'azienda, 9.2.2
Liberazione del debitore originario,
9.2.5
 la scelta del creditore: piena
 liberazione, 9.2.5[2]
 la scelta del creditore: debitore
 originario come debitore
 sussidiario, 9.2.5[3]
 la scelta del creditore: debitore
 originario e nuovo debitore
 solidalmente responsabili –
 regola residuale, 9.2.5[4][5]
Mediante accordo, 9.2.1
 tra il debitore originario e il nuovo
 debitore, 9.2.1[1], 9.2.3
 necessità del consenso del
 creditore, 9.2.1[3]
 può essere prestato in
 anticipo, 9.2.4
 tra il creditore e il nuovo debitore,
 9.2.1[2]
Vedi Cessione dei contratti,
Adempimento, Compensazione

Trattative

Buona fede nelle, 1.7[1], 2.1.15[2],
5.1.2, 6.1.14[2]
 responsabilità per la mancata
 osservanza, 2.1.15[2], 2.1.15[3]
Clausole lasciate intenzionalmente in
bianco, 2.1.14
Clausole standard e, 2.1.19[2],
2.1.20[2]
 prevalenza delle clausole oggetto
 di trattativa, 2.1.21
Conclusione del contratto subordinata
all'accordo su questioni specifiche,
2.1.13[1]
Conclusione del contratto subordinata
all'accordo in una forma particolare,
2.1.13[2]
Interruzione delle, 2.1.15[3]

Interferenza da parte di un terzo,
3.11[1], 3.11[2]
Interpretazione del contratto e, 4.3[2],
4.6
 clausole di completezza del
 documento, 2.1.17, 4.3[3]
 inserzione di clausole mancanti,
 4.8[3]
Libertà di, 2.1.15[1]
Obbligo di riservatezza e, 2.1.16[2]
Relative ad un contratto sostitutivo,
7.4.5[2]
Vedi *Hardship*

Usi

Carattere vincolante degli, 1.9[1]
 accettati, 1.9[3]
 in mancanza di un accordo, 1.9[4]
 locali, 1.9[4]
 subordinati al parametro della
 ragionevolezza, 1.9[5]
Che richiedono sia stipulato un
contratto sostitutivo, 7.2.1, 7.4.5[1]
Circostanze rilevanti ai fini
dell'interpretazione degli, 4.3[2]
 errore, 3.5[1]
Clausole standard e, 2.1.19[3]
Come fonte di obbligazioni implicite,
5.1.2
Mezzi per superare l'indeterminatezza
degli, 2.1.2[1]
Modi d'accettazione ed, 2.1.6[3],
2.1.6[4], 2.1.7
Ordine delle prestazioni determinato
dagli, 6.1.4, 6.1.4[1]
Prevalenza degli usi sui Principi
UNIDROIT, 1.9[6]
Vedi Pratiche

Validità del contratto

Esclusione dall'ambito dei Principi
delle cause d'invalidità, 3.1
Necessità di autorizzazione pubblica
riguardante la, 6.1.14[1], 6.1.16[2],
6.1.17[2], 7.2.2[3]
Norme imperative relative alla, 1.5[3]
Vedi Contratto, Dolo, Eccessivo
squilibrio, Impossibilità originaria,
Errore, Autorizzazione pubblica,
Clausole contrattuali, Violenza,
Dichiarazioni unilaterali

Indice analitico

Venire contra factum proprium

Divieto di, 1.8
 applicazione del generale principio
 di buona fede, 1.7, 1.8[1]
Intendimento ingenerato da una parte e
sul quale l'altra ha fatto ragionevole
affidamento, 1.8[2]
Mezzi per evitare lo svantaggio
causato dal, 1.8[3]
Vedi Interpretazione del contratto,
Interpretazione delle dichiarazioni o
di altri comportamenti, Modifi-
cazione del contratto in una forma
particolare, Offerta, Rappresentanza

Violazione del contratto

Vedi Inadempimento

Violenza

A danno della reputazione o degli
interessi economici, 3.9[3]
Adattamento del contratto a causa di,
3.13[1]
Annullamento del contratto a causa di,
3.9, 3.13[1]
 condizioni, 3.9[1], 3.9[2]
 termine per l'avviso, 3.15
Carattere imperativo delle norme
relative alla, 3.19
Imputabile ad un terzo, 3.11
 per cui una parte è responsabile,
 3.11[1]
 per cui una parte non è
 responsabile, 3.11[2]
Risarcimento del danno, 7.4.1[3]

Wegfall der Geschäftsgrundlage

Vedi *Hardship*