



## UCC contro CISG – cosa e' meglio per un venditore straniero?



### A – Che legge si applica o dovrebbe applicarsi al vostro contratto?

Da esperti esportatori negli Stati Uniti, non sarete sorpresi di sapere che quello che vi occorre e' un contratto scritto. Sapete bene che un contratto ben preparato e che specifichi i vostri diritti e le vostre obbligazioni direttamente con il vostro cliente negli USA vi sara' di grandissimo aiuto qualora vi troviate a rivendicare e dover dimostrare un reclamo di fronte ad una Corte di giustizia.

Quello che forse non sapete e' che un contratto stilato in maniera corretta include, anzi dovrebbe includere, le cosiddette clausole di "scelta della legge". Dal momento che una delle parti, tra voi e il vostro partner contrattuale americano, dovra' prendere questa decisione, e' sempre bene assicurarsi di essere nella posizione di poter scegliere.

Se un contratto di vendita tra una societa' straniera ed una societa' americana prevede che il contratto stesso sara' condotto secondo le regole dello "Uniform Commercial Code" o "UCC" (Codice Commerciale Uniforme), allora tutte le dispute che emergeranno in relazione al vostro contratto saranno risolte in base a tali regole. L'UCC e' stato messo in esecuzione da tutti i cinquanta (50) Stati degli Stati Uniti d'America<sup>1</sup> e, ad eccezione della Louisiana,

---

<sup>1</sup> La Louisiana ha adottato la maggiorparte delle clausole dell'UCC, ad eccezione dell'Articolo 2 (Vendite)

rappresenta la legge applicabile alla vendita di beni negli USA.

Ma cosa accade nel caso in cui il vostro Paese sia uno dei settanta (70) Stati che hanno firmato e ratificato la “United Nations Convention on Contracts for the International Sales of Goods” o “CISG” (Convenzione delle Nazioni Unite sui Contratti per la Vendita Internazionale di Beni) del 1980?<sup>2</sup> In questo caso, a meno che la parti ne abbiano escluso l’applicabilità, la CISG sarà applicata al vostro contratto<sup>3</sup>, a patto che le principali sedi di affari di entrambi l’Acquirente e il Venditore siano collocate in Stati che abbiano accettato la CISG. In altre parole, se la sede d’affari principale di entrambe le parti è situata in Stati appartenenti alla Convenzione CISG<sup>4</sup>, la CISG è la scelta di default.

La CISG è stata introdotta per far fronte a una difficoltà pratica: l’assenza di un sistema di leggi unificato per la vendita di beni all’estero.

Lo scopo di questo articolo è quello di evidenziare alcune situazioni in cui dovrete preferire la CISG (la scelta di default se vi trovate in un Paese appartenente alla Convenzione e intendete operare con un’azienda statunitense), e quelle in cui sarete meglio protetti scegliendo espressamente l’UCC.



---

2 La lista dei Paesi firmatari è disponibile all'indirizzo <http://www.biu.ac.il/law/cisg/signatoriesEng.htm>

3 A differenza dell'UCC, la CISG non definisce il termine “Beni”. Tuttavia, la CISG non si applicherà ai contratti che prevalgono per la clausola “servizi o lavoro”.

4 A parte gli USA, la lista dei Paesi firmatari include Spagna, Francia, Italia, Germania, Messico, Cina, Israele e Canada. La Turchia sfortunatamente non è ancora un Paese aderente alla CISG.

## B – Confronto tra le clausole principali della CISG e dell'UCC

### I. Lo Statuto delle Frodi

Il termine “Statuto delle Frodi” rappresenta il principio di diritto comune incorporato in diversi statuti secondo il quale certi tipi di contratti devono essere redatti in forma scritta per essere vincolanti dal punto di vista legale.

L'UCC contiene tale Statuto delle Frodi. Di conseguenza, in base all'UCC un contratto per la vendita di beni del valore superiore a \$500 deve essere redatto per iscritto al fine di essere considerato esecutivo nelle corti americane. In sostanza, la formalità acquista una forte valenza nel fare affari con il mercato USA.

La CISG invece è nata per far fronte alla necessità di quelle aziende che preferiscono un tipo di business più autonomo rispetto alle restrizioni imposte da requisiti formali. A differenza dei contratti governati secondo l'UCC, un contratto di vendita regolato dalla CISG non richiede la forma scritta e non è soggetto a nessuna forma di requisito formale.

Questa clausola a volte solleva scetticismi tra le aziende USA poiché è opinione diffusa che il requisito scritto presente nell'UCC possa prevenire rivendicazioni fraudolente. Tuttavia, non bisogna dimenticare che sebbene la CISG non richieda un contratto scritto, l'esistenza del contratto stesso deve comunque essere dimostrata dalla parte che ne richieda l'esecuzione. In base alla CISG ognuna delle parti può dimostrare l'esistenza del contratto con ogni mezzo, tra cui fatture, ordini di acquisto, testimoni, ecc.

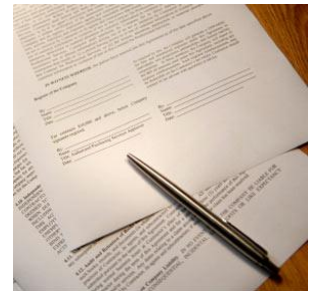
Poiché la CISG si applica di default ogni volta che le rispettive sedi di affari dell'Acquirente e del Venditore sono situate in Stati appartenenti alla Convenzione, ne segue che in ogni caso in cui non sia presente un contratto scritto, si applicano automaticamente le leggi della CISG. Il vostro cliente americano potrebbe essere sorpreso nell'apprendere che un contratto è valido anche in assenza di un accordo scritto – ma voi non dovrete esserlo.



## II. La Regola della Prova Orale

Le Corti americane che applicano l'UCC generalmente escludono testimonianze in sede di processo che contraddicano gli specifici termini dell'accordo scritto tra le parti. Questa è conosciuta come "Parol Evidence Rule-PER" (Regola della Prova Orale), ed è stata uno dei fondamenti del Diritto Comune. La PER presuppone che un contratto scritto racchiuda il completo accordo tra le parti. Di conseguenza, secondo l'UCC, nessuna prova orale può essere usata per contraddire le condizioni di un contratto scritto.

La CISG prevede soluzioni molto meno rigide. Qui a New York, la Corte Distrettuale Americana per il Distretto Sud di New York – la nostra Corte Federale – nell'applicare la CISG, ha ritenuto la Prova Orale ammissibile in riguardo alle contrattazioni tra le parti nella misura in cui queste rivelino le intenzioni soggettive delle parti stesse<sup>5</sup>. Nel citare un altro Caso Federale<sup>6</sup>, la Corte Distrettuale ha specificatamente stabilito che "la CISG, a differenza delle leggi americane sui contratti, non include nessuna regola sulla Prova Orale, e ammette a titolo di prova ogni informazione rilevante, anche qualora essa contraddica la documentazione scritta"<sup>7</sup>. Di conseguenza, se vi



5 Teevee Toons, Inc. (D/B/A Tvt Records) & Steve Gottlieb, Inc. (D/B/A Biobox), Parte civile, - contro GERHARD SCHUBERT GMBH, Imputato

6 Claudia v. Olivieri Footwear Ltd., No. 96 Civ. 8052 (HB) (THK), 1998 U.S. Dist. LEXIS 4586, 1998 WL 164824, in \*4-\*5 (S.D.N.Y. Apr. 7, 1998)

7 La Corte Distrettuale in TEEVEE TOONS, INC ha annotato che l'Articolo 8 della CISG spiega che tale prova orale circa le intenzioni delle parti deve essere così interpretata:

(1) Per gli scopi di questa convenzione, le affermazioni fatte o un'altra condotta di una delle parti sono da interpretarsi in base a questo intento, ove l'altra parte fosse a conoscenza o non avesse potuto non essere consapevole della natura di tale intento.

(2) Qualora il paragrafo precedente non fosse applicabile, le affermazioni fatte o un'altra condotta di una delle parti devono essere interpretate in base alla comprensione che una persona ragionevole e dello stesso tipo dell'altra parte avrebbe avuto nelle stesse circostanze.

(3) Nel determinare l'intento di una delle parti o la comprensione che una persona ragionevole avrebbe avuto,

trovaste nella situazione di dover provare le reali condizioni di un accordo che per definizione sarebbero considerate come Prova Orale, avrete la possibilità di fare ciò solo nel caso in cui il contratto sia soggetto alla CISG, di default o per scelta.

### III. La Battaglia dei Moduli

Il termine "Battaglia dei Moduli" si riferisce ad una situazione in cui il cliente vi dovesse inviare un ordine di acquisto contenente certe condizioni di vendita e voi, venditori, doveste rispondere con un'accettazione o con una fattura che contengano condizioni di vendita differenti da quelle dell'ordine di acquisto. Si pone quindi la questione sulla validità del contratto e in caso affermativo, su quali condizioni le parti abbiano stabilito l'accordo.

La CISG e l'UCC differiscono sulle seguenti importanti questioni: la CISG riconosce che un contratto sia stato validamente formato a patto che entrambe i moduli concordino sulle condizioni di base dell'attività oggetto del contratto, quali la descrizione dei beni, il prezzo di vendita, la quantità e forse poche altri termini aggiuntivi. Le altre condizioni che abbiate aggiunto nella vostra accettazione vanno trascurate, e il contratto è regolato secondo i termini indicati nell'ordine d'acquisto originario. Questa è la regola dell'UCC a meno che non rendiate esplicito nella vostra accettazione che le condizioni aggiunte siano vincolanti. In seguito, se l'acquirente si rifiuta di accettare le vostre condizioni, l'UCC stabilisce che nessun contratto viene ad esistere.



Invece, in questa situazione, la CISG segue la vecchia regola e stabilisce che un contratto è regolarmente costituito solo quando si verifica "l'incontro delle menti". La CISG prevede clausole esplicite per regolare il problema di forme contenenti condizioni aggiuntive. Se i

---

la dovuta considerazione deve essere prestata a tutte le circostanze rilevanti del caso, incluse le contrattazioni, ogni pratica che le parti abbiano stabilito tra di loro, gli usi e ogni conseguente condotta delle parti.

termini aggiuntivi non alterano materialmente la sostanza dell'offerta, allora un contratto viene ad esistere sotto le regole della CISG. Se invece alterano l'offerta, non si verifica "l'incontro delle menti" e di conseguenza non esiste nessun contratto valido.

Qual e' l'effetto pratico di questo fatto? Supponiamo che riceviate un ordine d'acquisto da un compratore negli USA che (1) contempra esplicitamente la legge di uno degli Stati Uniti (per esempio, l'UCC) e (2) contenga certe condizioni che voi consideriate contestabili. Al fine di evitare queste condizioni, dovrete esplicitamente rendere la vostra accettazione condizionata dall'approvazione dei vostri cambiamenti da parte dell'acquirente. Non sara' pertanto sufficiente inviare un'accettazione contenente condizioni differenti.

Ma supponiamo che riceviate un ordine d'acquisto che contenga termini contestabili ma che non contempra esplicitamente l'applicazione dell'UCC. In questo caso, dunque, si applica automaticamente la CISG (a patto che entrambe le parti appartengano a Paesi CISG), e potete inviare un'accettazione che cambi le condizioni dell'ordine d'acquisto originario. Dovete in ogni caso essere consapevoli del fatto che in questo modo i vostri cambiamenti potrebbero essere considerati "modifiche materiali", e di conseguenza l'intero contratto sarebbe invalidato.



#### IV. Garanzie e Disclaimer

In base sia all'UCC che alla CISG, esiste un'obbligazione sottostante per ogni venditore a fornire beni che siano adatti al loro uso comune. L'UCC chiama questa idoneita' "garanzia tacita di commerciabilita'". Questa garanzia impone ai commercianti il dovere di assicurarsi

che i beni solitamente venduti ad altri commercianti, come voi, siano di qualita' buona e mercantile. Poiche' si tratta di un'operazione di legge implicita in ogni contratto, a prescindere dal fatto che il venditore sia consapevole di questa garanzia o meno, il suo impatto e' ampiamente diffuso. In ogni caso dovrete sapere che la garanzia tacita di commerciabilita' non richiede che il venditore vi fornisca "beni senza difetti, perfetti", ma semplicemente beni che saranno utilizzabili per gli usi consueti per i quali sono solitamente usati<sup>8</sup>. L'utilita' pratica della garanzia tacita di commerciabilita' risiede nel fatto che permette agli acquirenti di fare affidamento su di un livello di qualita' ragionevole in assenza di un linguaggio contrattuale che preveda garanzie maggiori o minori. I venditori possono rifiutarsi di riconoscere questa garanzia solo se fanno cenno a quella specifica parola, e tale disclaimer deve essere sia scritto che messo in particolare evidenza.

L'UCC prevede anche specifiche garanzie. La Sezione 2-313 dell'UCC determina i tre (3) modi in cui voi, in quanto venditore, potete creare una garanzia esplicita: Primo, "[o]gni affermazione o fatto o promessa fatta dal venditore ad [un] acquirente che sia inerente ai beni e diventi parte della contrattazione base da' luogo ad una garanzia esplicita secondo cui i beni devono essere conformi all'affermazione o promessa."<sup>9</sup> Secondo, "[o]gni descrizione dei beni che sia parte della contrattazione base da' luogo ad una garanzia esplicita secondo cui i beni devono essere conformi alla descrizione"<sup>10</sup>. Terzo, "[o]gni campione o modello che sia divenuto parte della contrattazione base crea una garanzia esplicita secondo cui l'intera partita di beni deve essere conforme al campione o modello fornito"<sup>11</sup>.



La CISG, dall'altro lato, non contiene regole formali riguardo ai disclaimer sulle garanzie. L'Articolo 36(2) della CISG determina che "[i]l venditore e' anche responsabile per ogni mancanza di conformita'...che sia dovuta alla violazione di ogni obbligazione, inclusa la violazione di qualsiasi garanzia secondo cui i beni rimarranno per un certo periodo di tempo

---

8 N.Y. UCC § 2-314(2)(c).

9 N.Y. UCC § 2-313(1)(a).

10 N.Y. UCC § 2-313(1)(b).

11 N.Y. UCC § 2-313(1)(c).

idonei per il loro solito impiego o per un uso particolare o manterranno specifiche qualità e caratteristiche”<sup>12</sup>. La presupposizione è che i beni siano adatti al loro uso comune. Un disclaimer di questa garanzia che possa considerarsi valido richiede un esplicito accordo di entrambe le parti, ma non deve essere né scritto né messo in evidenza. E non è necessario che contenga la parola “commerciabilità”. Cosa significa ciò a livello pratico? Voi, in qualità di venditori, sarete meglio serviti da una regola che vi permetta di non riconoscere questa garanzia nel più semplice modo possibile. Di conseguenza dovrete scegliere la CISG ogni volta che abbiate la sensazione di aver necessità, in futuro, di non riconoscere la garanzia di commerciabilità’.

## C – Casi in cui le clausole dell'UCC sono vantaggiose per il venditore straniero

Non dovete trarre la conclusione che la CISG sia sempre l'opzione migliore per voi, in qualità di esportatore verso gli USA. Ci sono alcune situazioni in cui l'impiego dell'UCC può essere vantaggiosa, e qui di seguito sono elencati alcuni esempi.

### I. Precisione dei Termini e Prezzo

Laddove certe condizioni dell'accordo, e specificamente il prezzo, non siano effettivamente definite nell'offerta, la CISG concluderebbe molto probabilmente che non sia stato creato nessun contratto. L'Art. 14 della CISG è stato interpretato per richiedere che l'offerta faccia riferimento a prezzo,



---

12 L'Articolo 35 della CISG prevede in una sezione pertinente, che un siano della quantità, qualità e descrizione richieste dal contratto e maniera richiesta dal contratto.” CISG art. 35(1). I beni non sono in cui le parti si siano accordate diversamente, a meno che essi:

- (a) siano conformi agli scopi per cui beni della stessa descrizione sarebbero comunemente usati;
- (b) siano conformi ad ogni specifico scopo esplicitamente o implicitamente reso noto al venditore al momento della conclusione del contratto, ad eccezione dei casi in cui le circostanze dimostrino che l'acquirente non abbia fatto affidamento, o che non fosse stato ragionevole per lui farlo, sulle capacità e giudizio del venditore; [e]
- (c) possiedano le caratteristiche di beni che il venditore abbia inviato all'acquirente quali campioni o modelli

quantita', etc. esplicitamente o implicitamente. Sotto l'UCC, un contratto e' considerato validamente creato anche se l'offerta omette la determinazione di certe condizioni quali la quantita' o il prezzo<sup>13</sup>.

Questo puo' risultare vantaggioso nella situazione tipica in cui il contratto sia stato negoziato essenzialmente in via orale o nel caso in cui esista solamente un ordine d'acquisto da parte dell'acquirente, che pero' non faccia riferimento al prezzo, e voi, il venditore, vi troviate quindi nella difficile situazione di dover provare l'esistenza di un contratto valido.

## II. Revoca dell'Offerta

In base all'UCC, una delle parti puo' generalmente revocare un'offerta in ogni momento prima che l'altra parte abbia inviato la propria accettazione. Tuttavia, se la parte che ha effettuato l'offerta si e' impegnata in modo scritto a mantenere l'offerta aperta, allora la revoca dell'offerta le e' preclusa, o per un determinato periodo di tempo o, se nessun termine e' specificato, per un periodo di tempo ragionevole che non ecceda i tre mesi.

La CISG, tuttavia, rende un'offerta irrevocabile qualora il destinatario dell'offerta ha ragionevolmente intrapreso azioni facendo affidamento sull'offerta prima di aver ricevuto notifica della sua revoca. Non si specifica un limite temporale preciso per mantenere l'offerta aperta (tuttavia, l'Art. 18 (2) stabilisce che quando l'accettazione non sia definita entro una certa scadenza, questa debba avvenire in un "ragionevole" periodo di tempo).

Se, per esempio, un fornitore estero fa un'offerta ad un acquirente USA, in base alla CISG potrebbe essere obbligato ad operare sulla base di quest'offerta se l'acquirente e' in grado di dimostrare che ha gia' agito facendo ragionevolmente affidamento sull'offerta. L'UCC, tuttavia, permetterebbe al fornitore di ritirare l'offerta purché l'offerente non abbia promesso il contrario, e purché l'offerta sia revocata prima che il ricevente abbia accettato l'offerta. Sotto queste circostanze, l'UCC prevede una via d'uscita piu' facile nel caso abbiate fatto un'offerta che dopotutto non vogliate piu' portare a compimento.

---

13 NY UCC § 2-204(3): [a]nche se una o piu' condizioni sono lasciate aperte, un contratto di vendita non si invalida per imprecisione se le parti avevano l'intenzione di dare luogo ad un contratto ed esiste un ragionevole fondamento per fornire un rimedio appropriato.



#### **D– Le parti possono dissociarsi dalla CISG in un contratto di vendita**

La CISG permette alle parti coinvolte nella contrattazione di dissociarsi dalle sue clausole e scegliere l'applicazione di un corpo di leggi differente. In genere, ognuna delle parti preferisce scegliere le leggi del proprio Paese di appartenenza. Gli incentivi ad optare per questa scelta sono molteplici: probabilmente migliore protezione da parte delle proprie leggi, maggiore familiarità con le leggi e procedure locali, facilità nell'ottenere un contratto soddisfacente per prestiti locali, etc.

Per la stessa ragione, il vostro cliente USA preferirà naturalmente l'UCC. Voi dovreste quindi anticiparlo e leggere attentamente le condizioni di contratto standard in un contratto di vendita o in modulo di acquisto.

Dal momento che è altamente improbabile che riusciate a convincere il vostro cliente USA ad



accettare la vostra legge nazionale (ad esclusione della CISG),<sup>14</sup> come potete prevalere per convincerlo almeno a scegliere la CISG? Spiegando che qui negli Stati Uniti e in qualsiasi altro Paese sia stata adottata, la CISG è largamente considerata come una convenzione che fornisce alle parti regole imparziali per modellare il proprio contratto, permettendo loro di derogare o

---

14 Dal momento che la prova della legge nazionale del vostro Paese (CISG esclusa) nelle Corti americane solitamente richiede di presentare – a proprie spese – un avvocato straniero che la Corte qualificherà come testimone esperto in legge estera, non è chiaro se sia nel vostro migliore interesse cercare di convincere il vostro cliente che la legge nazionale del vostro Paese (CISG esclusa) si debba applicare in caso di disputa.

modificare gli effetti di qualsiasi clausola della CISG.

Incredibilmente flessibile, la CISG risponde ai bisogni della comunità economica internazionale. In altre parole, non dissociandosi dalla CISG, entrambe le parti hanno la possibilità di modellare il contratto esattamente come desiderano, e sono in grado di farlo a condizioni imparziali. Ricordate inoltre al vostro cliente che scegliendo la CISG avrà un unico set di regole per tutti i suoi acquisti internazionali.

Dovreste comunque essere consapevoli che ci sono alcuni svantaggi nel non dissociarsi alla CISG: il primo e più importante è l'imprevedibilità nell'interpretazione della CISG da parte delle corti di Paesi differenti. Infatti, non esiste nessun meccanismo che assicuri che la CISG verrà interpretata allo stesso modo in casi identici di fronte a due (2) corti di Paesi differenti.

Tuttavia, nelle due (2) decadi successive all'adozione della CISG da parte degli USA, si è accumulato un corpo di decisioni interpretative piuttosto sostanzioso. Pertanto la vostra scelta di legge è più chiara che mai, e le opportunità per compiere una scelta sensata sono fortemente cresciute.



---

Prego notare che questa guida è soltanto un sommario generale. Non costituisce un consiglio legale su una legge Federale, statale o locale, e non è intesa come sostitutiva ad un consiglio legale. Saremo felici di valutare la vostra situazione e assistervi nella vostra iniziativa imprenditoriale con una consultazione personale o telefonica.