



# La compravendita internazionale (parte II)

Inadempimento del contratto e rimedi esperibili

**Avv.ti Valentino Durante e Michele Pertile**

*Dipartimento di diritto internazionale*

13 marzo 2025



CASA&ASSOCIATI

**Nello scorso webinar, se vi ricordate, siamo partiti da qui:**



**«Compra dal paese e vendi al paese, compra dal mondo e vendi al mondo»**

Questo antico detto cinese ci aveva, infatti, condotto a focalizzare la nostra attenzione sul contratto commerciale più diffuso al mondo, e cioè:

## **la compravendita.**



CASA&ASSOCIATI

**Come si definisce la compravendita?**

La compravendita è:

**il contratto che ha per oggetto il trasferimento della proprietà di una cosa o il trasferimento di un altro diritto verso il corrispettivo di un prezzo.**

(art. 1470 c.c.)



**E diviene «internazionale» quando:**

- il venditore e l'acquirente hanno sede in due Paesi diversi,**
- oppure, quando sono comunque coinvolti nel contratto sistemi giuridici differenti.**

Quali sono, inoltre, le caratteristiche principali della compravendita?

- (1) la compravendita è un **contratto consensuale** (perché per il suo perfezionamento non è necessaria la consegna della cosa, ma è sufficiente il consenso delle due parti);
- (2) è un **contratto a effetti reali** (nel senso che, di regola, il bene o il diritto oggetto dello scambio si trasmettono automaticamente per effetto del consenso);
- (3) è, infine, un **contratto a titolo oneroso** (poiché ciascuna delle parti procura a sé un vantaggio economico mediante la correlativa attribuzione di un altro vantaggio alla controparte).

## **ATTENZIONE, però, ai seguenti comuni ERRORI di interpretazione.**

Di regola, la legge italiana prevede che la proprietà dei beni compravenduti passi al momento del perfezionamento del contratto di vendita e

**NON al momento della consegna del bene**  
(come accade, ad esempio, in Germania) e

**NEMMENO al momento dell'emissione della fattura  
o del pagamento del prezzo.**

**Pertanto, la proprietà dei beni passa IMMEDIATAMENTE,  
e, cioè, al momento della conclusione del contratto o non appena si sia  
formato il consenso delle parti in relazione alla cessione dei medesimi,**

**SALVO CHE**

- (1) (*Vendita di cosa futura*) i beni venduti non siano stati ancora prodotti  
(in questo caso la proprietà passa quando i beni saranno realizzati);**
  
- (2) (*Vendita con riserva della proprietà*) il venditore non abbia  
espressamente condizionato il trasferimento della proprietà al momento  
della conclusione del pagamento del prezzo.**



CASA&ASSOCIATI

**Dopo questo breve ripasso delle nozioni generali della compravendita,  
possiamo passare adesso agli argomenti centrali di questo webinar.**

# Argomenti

Nel corso di questo secondo incontro affronteremo 2 argomenti principali:

1. L'**inadempimento** del contratto di compravendita;
2. i **rimedi esperibili** in caso di inadempimento.



CASA&ASSOCIATI

**Cominciamo dall'INADEMPIMENTO.**

# Inadempimento, definizioni

Come si definisce l'inadempimento del contratto?

Nella prospettiva dei sistemi giuridici di **civil law** (tra i quali rientra anche l'ordinamento italiano), l'**inadempimento si ha**

**quando una parte non esegue o esegue in modo inesatto la sua prestazione.**



**Ad esempio:**

- quando il venditore non consegna la merce o consegna solo una parte della merce venduta;
- oppure, quando l'acquirente paga una parte del prezzo e non TUTTO il prezzo pattuito.

# Inadempimento, altre definizioni

In modo simile alla definizione tradizionale recepita nei sistemi di **civil law**, anche nei sistemi di **common law**,

l'inadempimento – che prende il nome di «**breach of contract**» – si ha ogni volta che sussista

**“a violation of any of the agreed-upon terms and conditions of a binding contract.”** [Investopedia]



CASA&ASSOCIATI

Ed anche in questo caso:

**“the breach could be anything from a late payment to a more serious violation, such as the failure do deliver a promised asset.”** [Investopedia]

Indipendentemente, dunque, dai sistemi giuridici di riferimento,  
la nozione d'inadempimento è molto simile.

E si appunta sostanzialmente sull'idea di una

**deviazione – più o meno estesa – dal programma negoziale  
che le parti avevano pattuito originariamente.**

Sotto questo profilo, quindi, possiamo distinguere varie tipologie di inadempimento, e più esattamente:

- l'inadempimento **totale o parziale** (e in questo secondo caso, inesatto o deviante sul piano quantitativo),
- l'inadempimento **inesatto** sul piano qualitativo, quando la prestazione non presenti le qualità dovute;
  - l'inadempimento **definitivo**, quando la prestazione sia divenuta impossibile;
  - il **ritardo nell'adempimento**, qualora la prestazione sia ancora possibile e la parte onerata non abbia rispettato il relativo termine.



CASA&ASSOCIATI

**Ma in caso di «deviazioni» quali sono i possibili  
rimedi esperibili?**

# Attenzione!

Quando parliamo di **rimedi esperibili** dobbiamo sempre avere cura di ricordarci che la prima cosa di cui preoccuparsi è:

**allegare** (e, cioè, descrivere) correttamente l'inadempimento.

E che la prova del danno subito è sempre, di regola,  
**una prova documentale.**



**Su questo punto, in particolare, ci eravamo soffermati anche durante il nostro primo incontro.**

**Ed è bene non dimenticare mai che nel diritto dei contratti «provare» significa 99 volte su 100 «documentare».**

**Pretendere, infatti, di provare qualcosa facendo testimoniare qualcuno è un'ipotesi remota e spesso non ammessa.**



CASA&ASSOCIATI

**Per questo motivo scrivere, e mantenere sempre una copia ordinata della corrispondenza avuta con la controparte, è fondamentale in tutti i casi in cui si intenda far valere i propri diritti.**



CASA&ASSOCIATI

**Vediamo adesso, invece, in cosa consistano i  
c.d. rimedi esperibili.**

# I rimedi in caso di inadempimento

Un primo rimedio, comune a tutti gli ordinamenti liberali, è quello di **pretendere l'esatto adempimento della prestazione promessa dalla controparte.**

E, in altri termini, fare una lecita pressione sulla parte inadempiente affinché esegua o completi spontaneamente l'esecuzione della sua prestazione, purché ciò sia ancora possibile e d'interesse per l'altra parte.

# I rimedi in caso di inadempimento

Un secondo rimedio, comune a tutti gli ordinamenti, è invece quello di **risolvere il contratto di compravendita**, sciogliendosi dunque da ogni precedente vincolo contrattuale.

E, contestualmente, richiedere una **compensazione monetaria** per il danno subito a causa della deviazione irreparabile posta in essere dalla controparte.



CASA&ASSOCIATI

**Il primo rimedio è quello della c.d. diffida ad adempiere,  
che negli ordinamenti di common law prende comunemente il  
nome di «notice of breach».**



CASA&ASSOCIATI

**Il secondo rimedio, invece, è quello del c.d. avviso o domanda di risoluzione del contratto, che negli ordinamenti di common law prende comunemente il nome di «notice of termination».**



**Entrambi questi rimedi, dunque, mirano a far sì che la parte adempiente possa effettivamente ricevere quel che le era stato inizialmente promesso.**

**E tendono inoltre ad appoggiarsi sull'idea che dove la prestazione attesa non sia più possibile o non più utile, la parte inadempiente debba sempre compensare l'altra parte rispetto alle aspettative economiche che derivavano dal contratto stipulato originariamente.**



**Vi è però un punto essenziale su cui è necessario fare luce.**

**La compensazione economica che il diritto domestico o internazionale riconosce a favore della parte diligente spesso NON è pari al controvalore delle aspettative in sé, ma ne rappresenta solo una parte (e, cioè, il c.d. mancato guadagno) che può variare anche in modo significativo da caso a caso.**



CASA&ASSOCIATI

**Diversamente, ogni diminuzione patrimoniale subita come danno diretto e derivante dalla condotta inadempiente dalla controparte, darà diritto al ristoro dell'intero «danno emergente».**

# Il danno economico risarcibile

Facciamo un esempio:

se ho acquistato una partita di merci per un prezzo pari a 100 e ho eseguito il pagamento in anticipo o con anticipi, mentre la controparte non ha dato luogo alla consegna dei beni venduti, allora avrò diritto a richiedere i seguenti danni compensatori:

- (1) il rimborso del prezzo che ho pagato in anticipo, oltre a tutti gli interessi maturati su questa somma inutilmente versata;
- (2) tutte le spese sostenute per il recupero del prezzo versato;
- (3) tutte le ulteriori spese che abbia sostenuto per approvvigionarmi di altra merce presso un diverso fornitore, incluso la differenza di prezzo che abbia dovuto corrispondere in più rispetto al prezzo pattuito originariamente con il primo venditore inadempiente.



CASA&ASSOCIATI

**Tutto questo rientra nella sfera del c.d. «danno emergente».**

# Il danno economico risarcibile

Se però volessi richiedere anche il danno da c.d. «mancato guadagno» (rispetto al fatto, ad esempio, che la mancata consegna della merce ordinata non mi ha permesso di poterla rivendere prontamente), il danno compensatorio che avrò diritto a richiedere è dato soltanto:

- dal **margin**e che avrei conseguito e NON dall'intero controvalore della eventuale (ri)vendita futura, che dovrò inoltre dimostrare che sarebbe stata prevedibile con ragionevole certezza.

Non avrò diritto, invece, a richiedere **guadagni ipotetici o incerti** (Cass. 7647/1994).

Infine, dovrò altresì tenere conto del fatto che se abbia versato solo degli anticipi in luogo di TUTTO il prezzo previsto dalla originaria compravendita, l'uso del denaro che non ho comunque impiegato, e che abbia, ad esempio, generato degli interessi, potrà anch'esso rappresentare una diminuente della mia richiesta risarcitoria in applicazione del principio generale della *compensatio lucri cum damno*.



CASA&ASSOCIATI

**Tutto questo, dunque, rientra nella sfera del c.d. «lucro cessante», che come abbiamo ricordato è più ristretto e difficile da provare rispetto al c.d. «danno emergente».**



CASA&ASSOCIATI

**A completamento di questa introduzione al sistema dei rimedi esperibili, dobbiamo, tuttavia, soffermarci anche su altri due aspetti molto rilevanti quando stipuliamo un contratto di compravendita internazionale.**



**E, vale a dire, su:**

- (1) il rigore nella precisazione dei fatti; e**
- (2) la possibilità di ricorrere a strumenti alternativi alle dispute giudiziarie (o ADR) per risolvere le controversie in materia di compravendita.**

# Il rigore nella precisazione dei fatti

Il primo aspetto è legato, in realtà, ad una consuetudine. E riguarda da vicino la tecnica con cui taluni rimedi possono essere esperiti.

In particolare, quando necessitiamo di inviare una **diffida ad adempiere di stampo internazionale** è fondamentale non solo padroneggiare bene la lingua da usare nella nostra «**notice**», ma al contempo ricordarci che:

- (1) in una controversia con una controparte estera, la ricostruzione dei fatti a supporto di qualsiasi pretesa deve avvenire sempre in modo molto dettagliato e preciso. E soprattutto in forma documentata, evitando, cioè, affermazioni che non siano basate su elementi oggettivi di riscontro;
- (2) in secondo luogo, i termini da concedersi per la c.d. «**cure of breach**» non potranno essere troppo ridotti e dovranno sempre tenere conto dell'intrinseca difficoltà dell'adempimento ad opera della controparte; si dovrà, quindi, concedere un ragionevole lasso di tempo, ad esempio di 30 gg., per consentire alla controparte di poter valutare appieno se adempiere in modo spontaneo a quanto richiesto in modo ultimativo.

## Il ricorso anche ex post agli ADR

Il secondo aspetto è legato, invece, ad una considerazione di tipo pratico-giuridico, e vale a dire, la difficoltà di far circolare al di fuori dello spazio comunitario i provvedimenti giudiziari di qualsiasi genere.

Con il **Regolamento UE 1215/2012** le **sentenze** nella Unione Europea in materia civile e commerciale sono, infatti, divenute direttamente riconoscibili ed applicabili in tutto il territorio comunitario.

Diversamente, per tutti gli altri Paesi del mondo, valgono esclusivamente le **convenzioni bilaterali tra Stati** in materia di cooperazione giudiziaria.

Convenzioni che sono alquanto ridotte in termini di numero e che pertanto possono facilmente creare l'illusione che, ottenuta in Italia una pronuncia favorevole, essa si potrà immediatamente applicare ad una controparte estera.

Questo NON è vero, e spesso l'applicazione di una sentenza all'estero costituisce un vero e proprio percorso ad ostacoli.

# Il ricorso anche ex post agli ADR

Per ovviare, dunque, a questo tipo di incertezza, la pratica suggerisce che le parti possono provare a ricercare una soluzione alla loro disputa utilizzando i c.d. **metodi alternativi di risoluzione delle controversie (ADR)**.

Metodi che anche se non previsti inizialmente nel regolamento contrattuale, potranno comunque essere esperiti, ex post, sulla base di un successivo accordo tra le parti.

Tralasciando per il momento il riferimento all'**arbitrato** (che rappresenta comunque lo strumento più efficace rispetto al tema della circolazione delle pronunce definitorie di una lite internazionale), vi sono altri metodi che possono essere esperiti con successo, soprattutto in materia di compravendita.

Ad esempio, la **mediazione internazionale** e la **expert determination** sono due tra i metodi più efficaci, capaci di dare risposte concrete e costi contenuti a una molteplicità di problemi che possono insorgere laddove le parti abbiano stipulato un contratto di compravendita internazionale.

**La Expert Determination, in particolare, appare un metodo particolarmente consigliabile ogni volta l'esecuzione di una vendita abbia fatto insorgere una lite in relazione a:**

- (i) contestazioni in merito alla qualità dei beni venduti;**
- (ii) oppure, contestazioni in merito alla consegna dei beni o all'esecuzione del contratto in generale.**



**Attraverso questo strumento, infatti, le parti assegnano di comune accordo ad un «esperto» l'accertamento di elementi critici del loro contratto,**

**chiedendogli, inoltre, di precisare se il comportamento dell'una e dell'altra parte sia stato conforme o deviante rispetto alle promesse iniziali.**

**Le conclusioni assunte dall'esperto saranno, pertanto, vincolanti e permetteranno di risolvere la lite in un tempo ragionevolmente breve.**



**Con questo tipo di procedimento, dunque, le parti riconoscono implicitamente che un «giudizio» di tipo tecnico è spesso l'elemento dirimente in molteplici casi e che un'analisi di questo genere può facilmente risolvere ogni forma di maggiore incertezza rispetto alla loro condotta.**

**Di seguito, vi presentiamo una clausola standard di expert determination:**

*«In the event of any dispute arising out of or in connection with the present contract, the parties agree to submit the dispute to administered expert proceedings in accordance with the Rules for the Administration of Expert Proceedings of the International Chamber of Commerce. The parties agree that the findings of the expert shall be contractually binding upon them.» [ICC]*



**L'elasticità di queste procedure alternative di risoluzione delle dispute è, dunque, un valore aggiunto che le parti a livello internazionale sembrano gradire in modo sempre più crescente, moltiplicando le ipotesi della loro applicazione nel mondo.**

**Concludiamo adesso questo nostro breve viaggio all'interno della compravendita e dei suoi rimedi, accennando ad un caso che pone spesso molti grattacapi.**

**Quello dei rimedi contro il rischio di ritardo nella consegna dei beni oggetto della compravendita.**

# Rimedi in caso di ritardo nella consegna

## La clausola penale nella diversa prospettiva del Seller e del Buyer

Seller side	Buyer side
Inserimento «cap»	Prevedere il diritto di richiedere il danno ulteriore
Limitare il calcolo della penale ai soli items non consegnati	Calcolare il valore della penale sull'intero valore del contratto
Introdurre un «grace period»	Prevedere l'essenzialità del termine di consegna indicato nel PO o nella «delivery schedule»
Sole remedy	Riservarsi il diritto di esperire rimedi diversi (rimborso costi, approvvigionamento in capo a terzi, risoluzione anche parziale del contratto, ecc.)



Vi ringraziamo molto per la vostra attenzione.  
E per tutti coloro che volessero porci delle domande, vi invitiamo a farlo usando gli  
indirizzi e-mail qui sotto;

[valentino.durante@casaеassociati.it](mailto:valentino.durante@casaеassociati.it)

[michele.pertile@casaеassociati.it](mailto:michele.pertile@casaеassociati.it)

**Grazie !**