

ISSN 1127-8579

Pubblicato dal 18/12/2014

All'indirizzo <http://www.diritto.it/docs/36742-la-proposta-di-regolamento-per-un-diritto-comune-europeo-della-vendita-common-european-sales-law>

Autore: Mandozzi Martina

La proposta di regolamento per un diritto comune europeo della vendita (Common European Sales Law)

LA PROPOSTA DI REGOLAMENTO PER UN DIRITTO COMUNE EUROPEO DELLA VENDITA (Common European Sales Law)

1. Introduzione

Nell'ultimo decennio sembra essere accresciuto nelle istituzioni europee l'interesse circa l'uniformazione del diritto europeo dei contratti, anzi la materia viene considerata di notevole importanza con riferimento al raggiungimento degli obiettivi strategici dell'Unione, strettamente connessi al funzionamento del mercato interno. Le transazioni sono regolate dal diritto contrattuale degli Stati membri e, nonostante, l'Unione abbia proceduto, attraverso una armonizzazione minima, ad appianare le differenze tra le legislazioni nazionali, continuano a permanere considerevoli diversità che ostacolano il decollo delle operazioni transfrontaliere e impediscono l'ottimale funzionamento del mercato interno. Le direttive del passato hanno interessato limitati e specifici ambiti, consentendo agli Stati membri di regolamentare gli aspetti non direttamente presi in considerazione, incrementando in tal modo l'allontanamento dalle legislazioni nazionali. Nel corso degli anni molteplici sono stati gli studi accademici, che hanno tentato di elaborare un nucleo di principi comuni in materia di diritto privato, in particolare contrattuale, e che si sono interrogati sul problema di una possibile codificazione europea. La Commissione Lando, un gruppo di studio organizzato dalla Commissione europea e guidata dal professore danese Ole Lando, da cui ne prende il nome, ha elaborato i Principles of European Contract Law (PECL), pubblicati tra il 1995 e il 2001. Lo Study Group, guidato dal tedesco Christian Von Bar, ha prodotto i Principles of European Law (PEL), il Project Group on a Restatement European Insurance Contract Law (Insurance Group), nato nel 1999 e presieduto dal professore austriaco Fritz Reichert-Facilidies, ha elaborato i Principles of European Insurance Contract Law (PEICL). Un altro gruppo di accademici, fondato nel 2002 e denominato European Reserach on Existing Private Law (Acquis Group), coordinato dall'italiano Gianmaria Ajani e dal tedesco Hans Schulte-Nölke, si è preoccupato di organizzare in modo coerente l'acquis communautaire in materia di tutela del consumatore, basandosi principalmente sull'analisi delle direttive comunitarie esistenti nel settore, il lavoro del gruppo si è espresso nei Principles of Existing Contract Law (Acquis Principles), pubblicati nel

2007. Inoltre, il Code Européen des Contracts, il c.d. Progetto Gandolfi¹, predisposto dall'Accademia dei Giusprivatisti Europei di Pavia ed il Common Core of European Private Law dell'Università di Trento.

E' in questo vivace contesto si inquadra la recente proposta della Commissione europea relativa alla creazione di un diritto comune europeo della vendita. La decisione di restringere il progetto alla sola disciplina della vendita è in linea con la sensibilità, che la Commissione sembra manifestare, verso tutte le politiche tese a favorire la crescita economica dell'intera Unione. E' la stessa Commissione a sottolineare come “dal punto di vista del mercato interno, il più comune e rilevante è il contratto di vendita di merci”².

2. L'evoluzione del progetto di uniformazione del diritto contrattuale europeo: dal Draft Common Frame of Reference all'attuale proposta di regolamento per un diritto comune europeo della vendita

Nel luglio del 2001 la Commissione europea pubblica la “Communication on European Contract Law”³, avente lo scopo di diffondere il dibattito sul diritto commerciale europeo, coinvolgendo non solo le istituzioni come il Parlamento europeo e il Consiglio ma anche, e soprattutto, i c.d. stakeholders: imprese, operatori del diritto, accademici, associazioni di consumatori e istituzioni interessate. Questo processo ha conosciuto una svolta importante con la Communication del 2003⁴, con la quale la Commissione ha presentato le conclusioni raggiunte dopo le consultazioni avviate nel 2001 e ha dettato l'Action Plan, al fine di rendere note le linee di azione ritenute funzionali all'avanzamento di un efficace processo di armonizzazione europea del diritto dei contratti. Il nucleo centrale di questo documento è costituito dall'intento di elaborare un “quadro comune di riferimento”, di cui la Commissione si occuperà dopo aver effettuato

¹ G. GANDOLFI, “Per l'unificazione del diritto in Europa: il codice europeo dei contratti”, in Rivista trimestrale di diritto e procedura civile, 1995, p. 1073. Del Code Européen des Contracts è stato pubblicato, nel 2001, il primo libro, dedicato alla disciplina dei contratti in generale, ed è in fase di elaborazione il secondo libro, relativo ai contratti speciali, di cui è stata pubblicata, nel 2006, la prima parte.

² COM (2010) 348

³ COM (2001) 398 final

⁴ COM (2003) 68

ricerche nel merito e con l'aiuto delle parti interessate. I lavori per la sistematizzazione del patrimonio normativo esistente, ispirati all'Action Plan, sono stati avviati con la Comunicazione del 2004⁵, "Diritto contrattuale europeo e *revisione dell'acquis: prospettive per il futuro*", in cui la Commissione specifica come verrà sviluppato il "quadro comune di riferimento" (Common Frame of Reference), definendo il piano di lavoro da adottare e una possibile struttura del progetto avvalendosi della collaborazione di giuristi e pratici provenienti dal mondo dell'impresa e delle associazioni. Il lavoro complessivo, intitolato "Draft Common Frame of Reference. Principles, Definitions and Model Rules"⁶, è stato reso pubblico, nel 2008, con una versione provvisoria (Interim Outline Edition), e, nel 2009, con quella definitiva (Outline Edition). Esso si ispira largamente ai principi giuridici enucleati, sulla base di un'attività comparatistica, fra i diversi sistemi nazionali, specificamente i Principles of European Contract Law, frutto del lavoro della Commissione Lando, quasi totalmente ripresi, mentre, per altri aspetti, riprende il contenuto del vigente *acquis communautaire*⁷.

Il DCFR può essere considerato una sorta di "toolbox", un armamentario da cui attingere per procedere all'armonizzazione del diritto contrattuale europeo. Storicamente questa funzione è stata assolta, negli ordinamenti nazionali che si fondano sui codici, dalla parte generale del diritto contrattuale. E' tuttavia evidente che ci si trovi in un contesto storico, economico e culturale differente da quello in cui sono maturati i processi

⁵ COM (2004) 651

⁶ Nel proseguo della trattazione si indicherà questo lavoro con l'espressione abbreviata DCFR.

⁷ I lavori preparatori del Draft sono stati condotti da un panel di esperti, tra i quali spuntano due importanti gruppi di studio, composti da giuristi di fama internazionale: lo Study Group on a European Civil Code e l'Acquis Group. Quest'ultimo gruppo è l'autore degli Acquis Principles (ACQP), licenziati nel 2007, consistenti in una compilazione sistematica di modelli e principi derivati in via esclusiva dal diritto comunitario in materia di contratti, senza tener conto delle tradizioni giuridiche nazionali. Sul tema v. R. SCHULZE, "Principi sulla conclusione dei contratti nell'Acquis Communautaire", in *Contratto e impresa*. Europa, 2005, pp. 405-426, G. DE CRISTOFARO, "Premessa", in *I Principi di diritto comunitario dei contratti. Acquis Communautaire e diritto privato europeo*, G. DE CRISTOFARO (a cura di), Torino, 2009, H. C. GRIGOLEIT, L. TOMASIC, "Acquis Principles", in *Max Planck Encyclopaedia of European Private Law*, J. BASEDOW, K. J. HOPT, R. ZIMMERMANN, Oxford, 2012, pp. 1-10. Per i lavori del gruppo Acquis v. sito: www.acquis-group.org, mentre per i lavori dello Study Group v. sito: www.sgecc.net.

di codificazione del diritto portati avanti negli ultimi secoli⁸. Questo diverso contesto si riflette sui contenuti del progetto, tant'è che il DCFR contiene non solo istituti e regole del contratto in generale, ma si estende sino a ricomprendere specifici istituti (gestione d'affari altrui, illecito civile extracontrattuale, indebito arricchimento, trasferimento della proprietà dei beni mobili, garanzie mobiliari e negozi fiduciari) rilevanti in una disciplina transfrontaliera.

I principi in esso contenuti, pur costituendo un'ottima cornice di riferimento per il legislatore del futuro, non sono vincolanti per gli Stati membri, non avendo mai ricevuto una legittimazione politica ufficiale. Il DCFR è uno strumento di soft law che, sebbene nato sull'impulso delle istituzioni europee, rimane un testo elaborato da accademici. Per imprimere ad esso i connotati di un processo unificante tra le diverse culture e tradizioni giuridiche europee⁹, promuovendo la creazione di un vero e proprio codice civile europeo, è essenziale una ispirazione politica matura.

A ben vedere, però, il progetto persegue principalmente l'obiettivo del buon funzionamento del mercato unico interno, mediante la rimozione delle strozzature esistenti, che sempre più spesso generano ostacoli e difficoltà nelle transazioni transfrontaliere, piuttosto che una vocazione unificatrice che contribuisca alla maturazione di una "identità comune europea"¹⁰.

⁸ G. ALPA, G. CONTE, "Riflessioni sul progetto di Common Frame of Reference e sulla revisione dell' *Acquis Communautaire*", in *Rivista di diritto civile*, 2008, p. 161.

⁹ In dottrina non manchi chi sottolinea che la struttura del DCFR sia inadeguata a sostenere una futura legittimazione politica del lavoro, in vista di un'azione armonizzatrice del diritto contrattuale europeo. Le ragioni che sostengono questa opinione si fondano sulla considerazione che il DCFR si limiti a riprodurre l'*acquis communautaire* senza contribuire allo sviluppo dello stesso, che siano presenti numerose clausole generali che contribuiscono ad inficiare la certezza del diritto, principio indispensabile per trovare soluzioni coerenti nel moderno scenario contrattuale, e, infine, che sia assente una chiara e decisa scelta relativa all'ambito materiale dell'intera opera. V. G. GRUNDMANN, "The structure of the DCFR – *Which approach for today's contract law?*", in G. ALPA, G. IUDICA, U. PERFETTI, P. ZATTI (a cura di), *Il Draft Common Frame of Reference del diritto privato europeo*, Milano, 2009.

¹⁰ J. BASEDOW, "Codification of Private Law in the European Union: the making of a *Hybrid*", in *European Review of Private Law*, 2001, pp. 35-49, sottolinea come oggi la creazione di un codice europeo contribuirebbe alla maturazione dell'identità europea, oltre a seguire il fine della espansione dei mercati al di là dei confini.

Nell'ottobre del 2011, sulla base della consultazione pubblica e dell'Impact Assessment, la Commissione presenta al Parlamento europeo e al Consiglio la sua proposta ufficiale per l'adozione di un regolamento relativo ad un diritto comune europeo della vendita (Common European Sales Law). La proposta rappresenta il punto di arrivo del lungo percorso di armonizzazione del diritto contrattuale europeo, avviato con la Comunicazione del 2001 e proseguito nel tempo, grazie al contributo di numerosi studiosi e operatori giuridici. Un percorso che, è bene sottolineare, non presenta soltanto connotati giuridici ma anche politici, sociali e culturali¹¹.

3. La proposta ufficiale di regolamento per un diritto comune europeo della vendita: commenti e questioni

Il diritto comune europeo della vendita¹² è diretto ad introdurre negli ordinamenti degli Stati membri uno strumento soltanto opzionale, vale a dire adottabile in seguito ad una scelta volontaria delle parti, ed indirizzato alla regolazione delle transazioni transfrontaliere (cross-border transactions) ad esclusione di quelle nazionali, a meno che lo stato membro non decida diversamente. La Commissione europea sceglie, come base giuridica dell'atto, l'art. 114 del TFUE, specificando, a sostegno di questa scelta, che lo strumento opzionale mira ad introdurre un secondo

nazionali. Di opinione contraria H. COLLINS, "Why Europe needs a Civil Code: *European Identity and the Social Model*", in *European Review of Private Law*, 2013, pp. 907- 922, in cui l'autore enfatizza un percorso basato sulla valorizzazione della società civile europea, piuttosto che sul rafforzamento dei poteri degli organi comunitari, al fine del completamento di una comune identità giuridica europea. La dottrina sul tema della codificazione europea è amplissima, si v. L. MENGONI, "L'Europa dei codici o un codice per l'Europa?", in *Rivista critica di diritto privato*, p. 515 ss.; P. LEGRAND, "Against a European Civil Code", in *Modern Law Review*, 1997, p. 44 ss., AA. VV., "Social Justice in European Contract Law: a Manifesto", in *European Law Journal*, 2004, p. 643 ss., pubblicato in italiano "Giustizia sociale nel diritto contrattuale europeo: un Manifesto", in *Rivista critica di diritto privato*, 2005, p. 99 ss.; C. CASTRONOVO, "L'utopia della codificazione europea e l'oscura realpolitik di Bruxelles. Dal DCFR alla proposta di regolamento per un diritto comune europeo della vendita", in *Europa e diritto privato*, 2011, p. 837 ss.

¹¹ R. TORINO, "La proposta di regolamento per un diritto comune europeo della vendita (*Common European Sales Law*)", in *Cittadinanza Europea*, 2012, p. 153 ss.

¹² La *European Commission's Proposal for a Regulation on a Common European Sales Law*, COM (2011) 635 def., sarà definita d'ora in avanti con la sigla CESL.

regime di diritto contrattuale all'interno degli ordinamenti degli Stati membri, comprensivo di misure a tutela del consumatore, contribuendo in tal modo ad armonizzare il diritto dei contratti e al ravvicinamento delle legislazioni nazionali¹³.

Il nuovo strumento non interesserà il contratto in generale ma esclusivamente il contratto di vendita e la fornitura di contenuti digitali e servizi collaterali, stipulato tra un professionista ed un consumatore (B2C) o esclusivamente tra parti professionali (B2B), che abbia carattere transfrontaliero, vale a dire stipulato tra parti non residenti nello stesso Stato, ma di cui almeno una residente in uno Stato membro dell'Unione. La vendita è il contratto di scambio più frequente e lo strumento più importante per regolare le transazioni economiche nel mercato interno, ma anche il modello normativo a cui fanno solitamente riferimento i legislatori nazionali quando si accingono a dettare regole sul contratto in generale¹⁴. Inoltre, rispetto alle situazioni nazionali, le situazioni transfrontaliere comportano costi aggiuntivi, solitamente definiti come costi di transazione. Gli studi condotti nel settore hanno, infatti, dimostrato come la complessità giuridica aumenta se i paesi hanno un sistema giuridico differente, mentre sono più frequenti gli scambi tra paesi con sistemi giuridici affini. Confini comuni, distanza e una sostanziale familiarità con il sistema legale e con la lingua, rappresentano fattori di rilevante impatto nel commercio¹⁵. Di qui la scelta di riservare la disciplina del CESL solo a questa tipologia contrattuale, nell'ottica di contribuire al rafforzamento degli scambi tra Paesi membri.

Il CESL risponde a ragioni essenzialmente economiche, strettamente connesse al funzionamento del mercato unico. Con la sua introduzione i professionisti avranno la possibilità di approfittare maggiormente delle occasioni commerciali presenti nel mercato interno, aumentando in tal modo la concorrenza, mentre i consumatori potranno scegliere su una

¹³ L'art. 114, paragrafo 1, del TFUE stabilisce che: "Il Parlamento europeo e il Consiglio, deliberando secondo la procedura legislativa ordinaria e previa consultazione del Comitato economico e sociale, adottano le misure relative al ravvicinamento delle disposizioni legislative, regolamentari ed amministrative degli Stati membri che hanno per oggetto l'instaurazione ed il funzionamento del mercato ineterno".

¹⁴ G. ALPA, "Towards a European Contract Law", in *Contratto e impresa. Europa*, 2012, p. 123.

¹⁵ A. TURRINI, T. VAN YPERSELE, "Traders, courts and the border effect puzzle", in *Regional Science and Urban Economics*, 2010, p. 82.

gamma più ampia di prodotti, offerti ad un prezzo inferiore. Il CESL risulta coerente con gli obiettivi di realizzare un livello adeguato di protezione del consumatore, poiché contiene norme imperative di salvaguardia a cui le parti non possono derogare, che si ispirano largamente all'acquis vigente, e sono coerenti con il contenuto della Consumer Rights Directive 2011/83/UE, realizzando in tal modo una tutela omogenea in tutti i paesi dell'Unione.

La proposta di regolamento rappresenta un cambiamento nella modalità di azione dell'Unione. Nel passato, infatti, il settore del diritto contrattuale era stato modificato mediante direttive che si ispiravano al principio dell'armonizzazione minima in materia di protezione del consumatore, lasciando margine agli Stati membri in ordine alla specificazione di quanto contenuto nelle stesse. I risvolti pratici di questo approccio hanno portato a soluzioni divergenti ed hanno contribuito alla frammentazione legata alla eterogeneità delle discipline nazionali, disincentivando fortemente la contrattazione transfrontaliera e la piena realizzazione del mercato unico interno. La disciplina contenuta nel CESL mira al superamento di questo scenario, in un'ottica di coerenza e semplificazione dell'intero sistema¹⁶.

E' stato diffusamente sottolineato che il CESL, così come formulato, sia uno strumento incompleto e che presenti delle problematiche.

Innanzitutto, lo strumento opzionale contiene regole relative al solo contratto in generale. Sono assenti la disciplina della personalità giuridica, della capacità delle persone, della determinazione della lingua del contratto, della rappresentanza, della pluralità di debitori e creditori, della modificazione delle parti del rapporto obbligatorio, del diritto di proprietà e del suo trasferimento, della proprietà intellettuale e del fatto illecito, così come la disciplina della concorrenza tra responsabilità contrattuale ed extracontrattuale.

Tutte le questioni di natura contrattuale o non contrattuale contenute nel CESL rimangono disciplinate dal diritto nazionale applicabile in base alle regole di diritto internazionale privato, secondo quanto disposto nel Regolamento (CE) n. 593/2008 "Roma I" e nel Regolamento (CE) n. 864/2007 "Roma II" ovvero altra rilevante regola di conflitto¹⁷.

¹⁶ N. ZORZI GALGANO, "Dal codice europeo dei contratti al Regolamento della vendita: la logica del sistema anche con riferimento alla protezione del consumatore", in *Contratto e impresa*. Europa, 2012, p. 239 ss.

¹⁷ Considerando n. 27 di cui alla proposta di regolamento.

Una evidente lacuna consiste nella totale assenza di una sezione dedicata ai diritti fondamentali. In controtendenza rispetto al DCFR, il CESL non contiene previsioni riguardanti la violazione dei diritti fondamentali, la cui disciplina avrebbe consentito di stabilire una sorta di equilibrio tra l'esigenza di una migliore strutturazione del mercato e quella della tutela dei suoi operatori più deboli. Il problema dell'assenza di specifiche disposizioni in materia di diritti fondamentali deve essere affrontato mediante l'autointegrazione delle fonti e l'individuazione del rapporto tra quanto disposto nel CESL e la Carta europea dei diritti fondamentali.

Va altresì sottolineata la superficialità manifestata dalle Istituzioni europee con riferimento al fenomeno del multilinguismo, vale a dire il problema della traduzione e della interpretazione dei testi normativi redatti in più lingue tutte egualmente autentiche. Il CESL sarà redatto in tutte le lingue ufficiali dell'Unione europea e ognuno di questi documenti apparirà come testo ufficiale, con la conseguenza che non circolerà una sola versione del CESL, ma ce ne saranno altre. L'interprete sarà quindi chiamato a svolgere un ruolo importante: ricavare da tutte le versioni egualmente autentiche una sorta di "metatesto", da interpretare e, successivamente, da applicare¹⁸. Nonostante il CESL non abbia accolto nessuna teoria dell'interpretazione, legale o teleologica, purtuttavia specifiche regole interpretative sono dettate nell'art. 4, laddove viene stabilito che il diritto comune europeo della vendita deve essere interpretato in modo autonomo ed in conformità agli obiettivi e ai principi che lo ispirano. Con riferimento alle questioni non espressamente disciplinate nella normativa, il CESL stabilisce che le stesse dovranno essere risolte senza ricorrere alla leggi nazionali, ma in base ai principi ispiratori delle singole disposizioni. Sarà quindi compito delle corti nazionali riuscire ad appianare ogni possibile diversità che possa derivare dall'utilizzo di tecniche e metodi interpretativi differenti, utilizzando un approccio che sia il più possibile vicino al contenuto del testo del contratto.

¹⁸ S. ZORZETTO, "The Common European Sales Law: A Case Study On Uniformity And Feasibility Legal System", in *Diritto Commerciale Internazionale*, p. 565 ss.

4. L'ambito di applicazione della proposta come ridisegnato dall'intervento del Parlamento europeo¹⁹

4.1. L'ambito soggettivo

L'ambito di applicazione soggettivo del CESL è determinato dall'art. 7 ed è stato recentemente emendato dal Parlamento europeo, che ne ha ridisegnato i confini applicativi.

La scelta effettuata dalla Commissione è stata quella di consentire l'applicazione della disciplina del diritto comune europeo della vendita ai contratti in cui il venditore di beni o il fornitore di contenuto digitale sia un professionista, in questo senso il diritto comune europeo della vendita è applicabile sia ai contratti tra professionisti e consumatori (B2C) sia ai contratti tra soli professionisti (B2B)²⁰.

Perché il CESL potesse trovare applicazione nei contratti tra parti professionali, almeno una parte contrattuale doveva essere una piccola o media impresa (PMI), individuata secondo i criteri stabiliti dalla Commissione nel testo della proposta. Oggi nel testo del CESL non compare più questa limitazione. Le restrizioni applicative, infatti, non erano rimaste esenti da critiche. La limitazione alle sole relazioni

¹⁹ Il Parlamento europeo, nella seduta del 27 febbraio 2014, approvando in prima lettura la proposta di regolamento, ha introdotto una serie di emendamenti che hanno modificato sostanzialmente la portata del diritto comune europeo della vendita. I lavori del Parlamento europeo possono essere consultati attraverso il sito ufficiale dello stesso, all'indirizzo: www.europarl.europa.eu/portal/it. La Commissione europea ha reso nota la sua posizione nei confronti degli emendamenti approvati, il 25 maggio 2014, dichiarando che gli emendamenti adottati dal Parlamento europeo costituiscono una buona base per i futuri progressi nella procedura legislativa dell'atto, non modificandone lo scopo materiale. Tuttavia, non è ancora intervenuta la posizione del Consiglio, forse per le resistenze che, all'interno di esso, l'atto sta incontrando (cfr. nota 31, infra), per tale motivo, la procedura di adozione non può dirsi completata.

²⁰ Prima che intervenisse la modifica l'articolo risultava formulato nel seguente modo: "1. Il diritto comune europeo della vendita può applicarsi ai soli contratti in cui il venditore di beni o il fornitore di contenuto digitale sia un professionista. Nei contratti in cui tutte le parti sono professionisti, il diritto comune europeo della vendita può applicarsi quando almeno una parte sia una piccola o media impresa (PMI). 2. Ai fini del presente regolamento, è una PMI il professionista che: a) occupa meno di 250 persone, e b) ha un fatturato annuo non superiore ai 50 milioni di euro oppure un totale di bilancio annuo non superiore ai 43 milioni di euro o, per una PMI che ha la residenza abituale in uno Stato membro la cui valuta non è l'euro o in un paese terzo a un importo equivalente nella valuta di quello Stato membro o quel paese terzo."

intercorrenti tra grandi imprese da un lato e piccole e medie imprese dall'altro non si rivelava adeguatamente persuasiva. A ben vedere la grande impresa che intendeva avvalersi della disciplina europea anche nelle proprie relazioni contrattuali con altre imprese, avrebbe dovuto preventivamente verificare tutti quei valori (il numero di dipendenti, il fatturato e il totale di bilancio dell'impresa controparte) assunti dal legislatore europeo come indici per verificare la condizione di PMI, generando in tal modo importanti e certamente non trascurabili costi aggiuntivi, che avrebbero reso meno attraente la scelta verso lo strumento proposto.

4.2 L'ambito oggettivo

L'ambito di applicazione oggettivo è regolato dagli articoli 5 e 6, anch'essi recentemente emendati dal Parlamento europeo.

L'originaria proposta elaborata dalla Commissione prevedeva che il futuro regolamento potesse regolare i contratti di vendita, i contratti di fornitura di contenuto digitale, su supporto materiale o meno, che l'utente avesse potuto memorizzare, trasformare o a cui avesse potuto accedere e che avesse potuto riutilizzare, a prescindere dalla circostanza che il contenuto digitale fosse fornito contro il pagamento di un prezzo, e, infine, i contratti di servizi connessi, indipendentemente dal fatto che per tali servizi fosse stato pattuito un prezzo separato, con esclusione tuttavia dei servizi di trasporto, dei servizi di formazione, dei servizi di supporto alle telecomunicazioni e dei servizi finanziari.

Rimanevano esclusi dall'ambito di applicazione della disciplina i contratti misti che contenessero elementi diversi dalla vendita di beni, dalla fornitura di contenuto digitale e dalla prestazione di servizi connessi. Erano altresì esclusi i contratti di credito al consumo, vale a dire quei contratti in cui il professionista concede o si impegna a concedere al consumatore un credito sotto forma di dilazione di pagamento, prestito o altra agevolazione finanziaria.

L'ambito di applicazione oggettivo risulta oggi completamente ridisegnato. Anzitutto il CESL potrà essere applicato soltanto ai contratti a

distanza, compresi i contratti on-line²¹ (art. 5, par. 1), da intendersi come i contratti di vendita, i contratti di fornitura di contenuto digitale, su supporto materiale o su qualsiasi altro supporto, che l'utente possa memorizzare, trasformare o cui possa accedere e che possa riutilizzare, a prescindere che il contenuto digitale sia fornito contro il pagamento di un prezzo o in cambio di una controprestazione diversa dal pagamento di un prezzo o non sia fornito in cambio di una controprestazione, e i contratti di servizi connessi, indipendentemente dal fatto che per quei servizi sia stato pattuito un prezzo.

E' venuta meno l'esclusione dei contratti misti e dei contratti collegati al credito al consumo. Il CESL potrà venire validamente applicato ai contratti collegati e ai contratti misti in due specifiche ipotesi: a) nei casi in cui un contratto disciplinato dal diritto comune europeo della vendita è collegato ad un contratto diverso da un contratto di vendita, un contratto per la fornitura di contenuto digitale o un contratto di servizi connessi, o b) nei casi in cui un contratto include elementi diversi dalla vendita di beni, dalla fornitura di contenuto digitale o dalla prestazione di servizi connessi ai sensi dell'articolo 5, purché tali elementi siano divisibili e il loro prezzo possa essere ripartito. Viene altresì stabilito che nell'ipotesi sub a) il contratto risulta disciplinato dalla legge altrimenti applicabile (art. 6, par. 1 bis). Si registra con favore la soppressione dall'esclusione, fra i servizi connessi, dei servizi di formazione, solitamente offerti insieme al contratto di vendita principale, e la rimodulazione dell'esclusione dei servizi finanziari, specificando che essi comprendono i servizi di pagamento e l'emissione di moneta elettronica, e qualsiasi tipo di assicurazione, sia sui beni che sul contenuto digitale ma anche di altra natura. Si riteneva altresì ingiustificata l'esclusione dei contratti di vendita assistiti dal credito al consumo, per le stesse ragioni esposte in considerazione dei servizi di trasporto e di supporto alle telecomunicazioni. Permane l'esclusione dei servizi di trasporto e di supporto alle telecomunicazioni, si vuole sottolineare in questa sede come una tale scelta finirà per rendere l'applicazione del CESL poco attraente agli occhi degli operatori professionali, essendo questi servizi solitamente offerti assieme al contratto principale. Escludendo questi settori non si otterrebbe il beneficio

²¹ L'apertura verso le vendite on-line è in linea con il discorso del commissario alla giustizia Viviane Reding, tenuto a Varsavia nel novembre 2011, e pubblicato sul sito <http://ec.europa.eu/justice/contract>, in cui si sottolinea come, in un mondo sempre più digitalizzato, si ritiene necessario coprire anche i prodotti che presentino un contenuto digitale, in special modo nell'ambito delle vendite on-line, dove le potenzialità di commercio transfrontaliero si rivelano sicuramente più ampie.

della semplificazione legislativa ma, al contrario, si avrebbero diverse discipline giuridiche competenti a regolare la transazione commerciale.

5. Il quadro normativo di riferimento: le difficoltà applicative

Il CESL si presenta, secondo le intenzioni espresse dalla stessa Commissione europea, come un ulteriore sistema normativo che va ad aggiungersi a quello degli Stati membri, in considerazione di questa specificità sono emerse numerose questioni connesse all'impatto che il futuro diritto comune europeo della vendita può avere riguardo alla precedente produzione normativa nel settore.

Ci si domanda quali saranno i rapporti intercorrenti tra il futuro strumento e il Regolamento (CE) n. 593/2008 "Roma I" e il Regolamento (CE) n. 864/2007 "Roma II".

E' il Considerando n. 12 della Proposta di Regolamento che si occupa espressamente di tale questione, disponendo lo specifico effetto preclusivo del diritto comune europeo della vendita²². In esso si legge che "poiché il diritto comune europeo della vendita contiene un corpus completo di norme a tutela dei consumatori completamente armonizzate, se le parti scelgono di applicarlo i diritti degli Stati membri non presenteranno *divergenze al riguardo*", per cui, a ben vedere, "l'articolo 6, paragrafo 2, del regolamento (CE) n. 593/2008, che si fonda sull'esistenza di livelli divergenti di protezione del consumatore negli Stati membri, non ha rilevanza pratica per gli aspetti disciplinati dal diritto comune europeo della vendita". La scelta dell'organo esecutivo europeo è molto chiara: dare precedenza all'applicazione dello strumento opzionale rispetto alle

²² P. SIRENA, "Diritto comune europeo della vendita vs. Regolamento di Roma I: quale futuro per il diritto europeo dei contratti?", in *Contratti*, 2012, p. 634 e ss. L'autore fa notare che il diritto comune europeo della vendita prevede una immunizzazione dall'applicazione del Regolamento Roma I, in particolare del suo articolo 6. Tale caratteristica costituisce senz'altro un motivo di spicco, perché idonea ad incrementare l'impiego del diritto comune europeo della vendita da parte dei professionisti, ma, al contempo, rappresenta un punto di debolezza, in quanto si pone in contrasto con il principio di sussidiarietà, previsto dall'art. 5 del TUE, consentendo al futuro strumento di sottrarsi a quella concorrenza fra gli ordinamenti giuridici a cui anche il diritto dell'Unione europea dovrebbe partecipare.

norme imperative nazionali, così da realizzare una armonizzazione più completa possibile²³.

Problemi di coordinamento si pongono, invero, con riguardo agli obblighi di informativa precontrattuale, anche rispetto al Regolamento n. 864/2007 “Roma II”, relativo alla legge applicabile alle obbligazioni extracontrattuali che, pur non contenendo una disposizione simile all’art. 6 del Regolamento “Roma I”, dispone che la legge nazionale trovi applicazione sulla base di criteri in esso esplicitamente previsti.

Tuttavia, escluso l’ambito delle dichiarazioni precontrattuali, la sfera riguardante le obbligazioni extracontrattuali non è ricompresa nella disciplina del CESL, perciò non opererà, rispetto alle norme nazionali, l’effetto preclusivo previsto nell’ipotesi delle obbligazioni contrattuali. In tal senso dispone il Considerando n. 27 della proposta di regolamento, che si premura di specificare che le materie di natura extracontrattuale, che non rientrano nell’ambito applicativo del diritto comune europeo della vendita, vengono regolate dalla legge nazionale già esistente e applicabile in forza del Regolamento “Roma II”.

Il Parlamento europeo, nelle seduta del 26 Febbraio 2014, ha ricostruito i rapporti tra il CESL e i Regolamenti “Roma I” e “Roma II”, delineando i rispettivi ambiti di competenza attraverso la predisposizione di una lista in cui vengono elencate le materie disciplinate dal diritto comune europeo della vendita (art. 11 bis, par. 1) e di altre che non rientrano nel suo campo di applicazione (art. 11 bis, par. 2).

L’ambito di applicazione del CESL non riguarda esclusivamente i contratti che vengano conclusi tra operatori professionali e consumatori (B2C), ma interessa anche l’ipotesi in cui entrambi i contraenti siano parti professionali (B2B). Questa circostanza pone la questione legata al

²³ Il problema che si può concretamente presentare, a questo punto, è quello di capire se il CESL migliori davvero il livello di tutela dei 28 Stati membri, perché, se così fosse, nulla quaestio. Se, invece, le norme imperative a tutela del consumatore, contenute nel CESL e uguali in ogni paese europeo, non incrementano le tutele predisposte dalle leggi degli ordinamenti nazionali, il discorso cambia e occorre fare delle opportune riconsiderazioni, tenendo presente che può verificarsi la circostanza per cui vengano approvati futuri emendamenti, tali da generare un abbassamento della protezione del consumatore. Quest’ultima ipotesi creerebbe anche un potenziale conflitto con la base giuridica, individuata nell’art. 114 del TFUE, che impone allo strumento di garantire un livello di protezione adeguato dei consumatori, di modo che essi mantengano o migliorino la protezione di cui già godono secondo le vigenti normative nazionali.

coordinamento con la Convenzione di Vienna sulla vendita internazionale di merci (United Nations Convention on Contracts for International Sale of Goods – CISG) del 1980²⁴, che si applica ai contratti di vendita di beni mobili di dimensione internazionale ma che esclude dal suo ambito di applicazione la vendita di beni mobili per uso personale, familiare o domestico (art. 2, lett. a).

La Convenzione opera in base ad un sistema di opt-out, vale a dire che la stessa troverà applicazione soltanto ove le parti del contratto non la escludano espressamente, prediligendo la legge di appartenenza di uno dei contraenti.

La proposta di regolamento si occupa della delimitazione dell'ambito applicativo fra la CISG e il CESL nel Considerando n. 25, laddove viene espressamente stabilito che “qualora a disciplinare il contratto in questione sia la convenzione delle Nazioni Unite sui contratti di vendita internazionale di merci, è opportuno che la scelta del diritto comune europeo della vendita comporti l'accordo delle parti ad escludere tale convenzione”. A quanto pare è lo stesso diritto comune europeo della vendita che, al fine di sostenere l'applicazione del CESL per promuoverne la sua futura utilizzabilità, scioglie il dubbio di un potenziale conflitto tra i due strumenti, suggerendo alle parti professionali di escludere l'applicabilità della Convenzione delle Nazioni Unite²⁵.

²⁴ Alla Convenzione aderiscono ben 23 Stati membri dell'Unione europea, tra cui anche l'Italia, con le uniche eccezioni del Regno Unito, del Portogallo, dell'Irlanda e di Malta.

²⁵ M. HESSELINK, “How to Opt into the Common European Sales Law? Brief Comments on the Commission's Proposal for a Regulation”, in *European Review of Private Law*, 2012, p. 202. La volontà delle parti contrattuali di escludere l'applicazione della CISG è determinata di volta in volta dalla CISG stessa, in particolare dal suo art. 8, che si occupa proprio dei canoni di interpretazione della volontà delle parti, per questa ragione l'affermazione contenuta nel Considerando n. 25 della Proposta di Regolamento, secondo cui la scelta del CESL implica un accordo delle parti ad escludere la Convenzione appare “*ultra vires*”. L'autore fa notare altresì come la CISG possa venire esclusa non solo esplicitamente ma anche, per l'appunto, implicitamente (non risulta troppo complicato dedurre da una scelta esplicita verso il CESL che le parti abbiano convenuto di escludere la CISG), con la precisazione, purtuttavia, che rimane preferibile una scelta chiara ed esplicita in modo da evitare sovrapposizioni o lacune, specialmente nelle ipotesi di una opzione che guardi ad una applicazione parziale (*dépeçage*) del sistema di regole prescelto. O. LANDO, “Comments and Questions Relating to the European Commission's Proposal for a Regulation on a Common European Sales Law”, in *European Review of Private Law*, 2011, pp. 721-722, sottolinea come, nonostante il CESL possa rappresentare un tentativo di miglioramento della CISG, ciò non basta a giustificare l'adozione di un

La capacità del CESL di essere uno strumento adeguato per la contrattazione transnazionale è una questione che va affrontata sul piano pratico, ed è attualmente difficile da valutare in assenza di un riscontro giurisprudenziale da parte della Corte di Giustizia. Si ritiene necessario un intervento chiarificatore che individui un criterio interpretativo uniforme idoneo a definirne i confini applicativi.

6. Il livello di protezione del consumatore nella proposta di regolamento

La stessa Commissione europea nella sua “Relazione” alla proposta di regolamento osserva come “il livello di protezione garantito è pari o superiore a quello garantito nell’*acquis vigente*”, ribadendo la propria posizione nel Considerando n. 11 laddove afferma che “è necessario che il diritto comune europeo della vendita comprenda un corpus completo di norme imperative a tutela dei consumatori completamente armonizzate.”²⁶

Il CESL contiene un importante catalogo di obblighi informativi che la parte professionale deve fornire al consumatore all’atto della conclusione di un contratto. L’art. 13, rubricato “Obbligo di fornire informazioni”, contiene un precetto di portata generale che regola le informazioni di carattere preventivo, le modalità e la tempistica relative alla comunicazione delle informazioni. La previsione di queste norme risponde all’intento di predisporre tutte le informazioni necessarie per inquadrare le principali caratteristiche del bene o del servizio ed è espressione, in fase precontrattuale, dei principi di good fair and fair dealing.

Due regole finali si connotano per la loro rilevanza, la prima dispone che l’onere della prova di aver fornito tutte le informazioni dovute è sempre a carico del professionista (art. 21), mentre la seconda ribadisce il carattere imperativo dell’intera disciplina (art. 22).

Inoltre, il CESL stabilisce che, “in aggiunta agli obblighi di informativa precontrattuale (...), *il professionista è tenuto a richiamare l’attenzione del consumatore sull’intenzione di applicare il diritto comune europeo*

tale strumento come principale strumento regolativo dei contratti B2B. E’ auspicabile che, qualora l’Unione porti avanti la Proposta di Regolamento, si proceda ad uno sforzo armonizzatore, sensibilizzando le Nazioni Unite a procedere ad una revisione della CISG per renderla il più possibile compatibile con i nuovi contenuti del CESL.

²⁶ Relazione di cui alla proposta di regolamento, p. 7.

della vendita prima dell'accordo, rilasciandogli in modo palese la nota informativa di cui all'allegato II."²⁷

Le informazioni e le modalità della loro comunicazione sono funzionali all'espressione di quello che in dottrina si è soliti definire come "consenso informato", vale a dire il consenso che il consumatore presta all'accordo ovvero all'esercizio di un suo eventuale ripensamento verso l'accordo stesso. Si intende in tal modo superare la situazione di asimmetria informativa fra le parti del contratto al fine di raggiungere quella tendenziale parità di posizione delle stesse che si configura come base indispensabile per un contratto valido, ma altresì imprescindibile per la manifestazione di un consenso consapevole.

A questo fine, va fatto riferimento al contenuto delle Appendici 1 e 2, che contengono rispettivamente un modello di istruzioni per il recesso e un modello standard di comunicazione di recesso. La predisposizione di una simile modulistica risponde alle più autentiche logiche ispiratrici del CESL: favorire lo sviluppo di comportamenti uniformi da parte di tutti gli Stati membri, facendo in modo che non si facciano spazio prassi eterogenee.

Il contenuto complessivo del CESL pare allinearsi a quanto disposto nella recente Consumer Rights Directive (CRD) 83/2011/UE²⁸, in particolare con riferimento agli obblighi informativi e alla disciplina del recesso, dando vita ad una disciplina unitaria che si informa al principio dell'armonizzazione massima, lo stesso che, peraltro, ha ispirato la direttiva sui diritti dei consumatori²⁹. L'impressione che si ha è che il disposto contenuto nel CESL realizzi a tutti gli effetti una tutela elevata del consumatore, una tutela imperniata sostanzialmente sul regime dell'informazione che, per utilizzare le parole di un illustre giurista come Natalino Irti, "[rendendo] consapevoli i consumatori, dirige la decisione e

²⁷ Art. 9 del c.d. chapeau di cui alla proposta di regolamento.

²⁸ L'Italia ha recepito la direttiva sui diritti dei consumatori con il D.Lgs 21/2014, modificativo del Codice del Consumo (D.Lgs. 206/2005), di cui vengono novellati gli artt. 60-65, attuazione degli artt. 17-22 della direttiva relativa agli "altri diritti del consumatore", quali la consegna dei beni, il passaggio del rischio di perdita o danneggiamento dei beni, gli strumenti di pagamento e i pagamenti supplementari.

²⁹ H.-W. MICKLITZ, N. REICH, "The Commission proposal for a Regulation on a Common European Sales Law (CESL) - Too Broad or not Broad enough?", in EUI Working Paper LAW, 2012/04, pp. 83-84, sottolineano la presenza di una incongruenza terminologica tra il CESL e la CRD; una tale situazione potrebbe generare diversi problemi interpretativi per le corti nazionali ma anche per la Corte di giustizia.

*così determina la responsabilità (o, meglio, l'autoresponsabilità) della scelta.*³⁰

7. La proposta di regolamento e il processo di integrazione europea: una risposta adeguata ai fini del funzionamento del mercato unico interno?

L'armonizzazione del diritto dei contratti è un progetto ambizioso ed importante, un processo che si presenta ormai non solo come auspicabile ma anche, e soprattutto, come inevitabile. E' condivisibile l'opinione per cui la differenziazione normativa non rappresenta l'unico ostacolo alle contrattazioni transfrontaliere, ma è pur vero che a partire dal suo superamento possono ridursi le attuali complessità, a beneficio di tutti i protagonisti che animano la scena economica. La proposta in esame mira ad istituire un corpus unico ed uniforme di norme in materia di diritto dei contratti completamente armonizzate, da considerarsi alla stregua di un secondo regime di diritto dei contratti all'interno di ciascuno Stato membro, e lo strumento del regolamento è apparso alla Commissione europea come il più appropriato per la realizzazione di un tale risultato. Non sono mancate delle resistenze nei confronti del processo di armonizzazione, visto come una immotivata ingerenza nei diritti dei Paesi membri. Ne è stata contestata soprattutto la sua utilità, sostenendo che il processo di coesione europea non è ancora così maturo da poter giustificare una imposizione dall'alto delle normative. Nonostante sia possibile sollevare qualche obiezione, sia di natura formale che sostanziale, la proposta di regolamento, che istituisce un diritto comune europeo della vendita, va senz'altro salutata con favore. Anzitutto va sottolineato l'approccio innovativo utilizzato dalla Commissione nella redazione della proposta che lascia alle parti interessate la scelta se applicare o meno la disciplina del diritto comune europeo della vendita secondo l'operare tipico del metodo opzionale, preservando in tal modo le tradizioni giuridiche degli Stati membri. E altrettanto convincente appare la scelta di affidare l'armonizzazione del diritto contrattuale allo strumento del regolamento, considerando che i tempi per l'adozione di una simile misura appaiono maturi.

³⁰ N. IRTI, "L'ordine giuridico del mercato", Bari, 2008, pp. 139-140.

Tra gli strumenti a disposizione del legislatore europeo lo strumento della direttiva non si presentava altrettanto adeguato. La direttiva, dovendo essere recepita dagli ordinamenti nazionali perché abbia effettiva esecuzione, ha generato numerosi problemi connessi alla mancata attuazione delle stesse, e ha creato quella disarmonia tra discipline degli Stati membri che è all'origine della scelta di seguire un percorso di armonizzazione differente e più incisivo.

Diversamente il regolamento, che per sua stessa natura ha la forza normativa per imporsi nel sistema delle fonti e, quindi, è idoneo a contenere una misura di armonizzazione, quale è il diritto comune europeo della vendita, che si presenta come secondo regime di diritto contrattuale all'interno degli ordinamenti nazionali.

La proposta di regolamento, inoltre, è il frutto di un lungo processo di armonizzazione, iniziato più di un decennio fa con il progetto di Common Frame of Reference, in essa sono confluiti gran parte dei contenuti elaborati negli interventi precedenti, tant'è che sotto questo aspetto il futuro diritto comune europeo della vendita potrebbe rappresentare una sorta di sintesi dei progetti del passato³¹.

L'aspetto forse più deludente che può sottolinearsi riguardava la scelta di limitare l'ambito di applicazione dello strumento ai rapporti in cui vi fosse almeno una piccola-media impresa (PMI). Questa limitazione è tuttavia scomparsa in seguito ad una modificazione proposta dal Parlamento europeo, con cui è stata rivista la portata dell'art. 7, sopprimendo la parte in cui si elencavano i criteri identificativi della PMI, e stabilendo semplicemente che il diritto comune europeo della vendita può applicarsi ai contratti in cui il venditore di beni o il fornitore di contenuto digitale sia un professionista.

Se si considera che la disciplina della vendita costituisce il nucleo centrale del diritto generale del contratto, che è a sua volta il nucleo centrale di qualsiasi codice civile, si può affermare che l'introduzione di una simile disciplina può essere equiparata alla creazione di un vero e proprio codice civile europeo, nonostante gli studiosi, che di essa si sono nel tempo occupati, e le stesse istituzioni europee, che l'hanno elaborata, propendano

³¹ M. MELI, "Proposta di regolamento – *Diritto comune europeo della vendita*", in Nuove leggi Civili e Commerciali, 2012, p. 283 ss.; R. ROLLI, "La proposta di regolamento europeo sulla vendita nel processo di codificazione europea", in Contratto e impresa. Europa, 2012, p. 380 ss.; N. ZORZI GALGANO, op. cit., pp. 307-311.

a negarlo, un tale atteggiamento può essere probabilmente giustificato dalla necessità di mitigare le resistenze nazionali e le possibili crisi di rigetto³².

8. Osservazioni conclusive

Per raggiungere una completa armonizzazione e realizzare il più ambizioso progetto rappresentato dalla codificazione europea è indispensabile costruire un quadro politico certo e un più definito assetto costituzionale, imperniato su un catalogo di valori giuridici, ma anche sociali e culturali, realmente condivisi.

L'interrogativo a cui si deve rispondere è il seguente: “a che punto è l'Europa?”³³. Soltanto spostando la riflessione sul processo di integrazione europea e dedicando attenzione alla sua evoluzione sarà possibile elaborare una strumentazione giuridica coerente con gli scenari attuali e, quindi, efficiente anche in termini economici.

Gli scambi economici da sempre tendono a muoversi al di là dei confini e a disconoscere i vincoli della territorialità. Poiché l'economia non contempla distinzioni tra cittadini e stranieri, si assiste alla tendenza del diritto ad allargare sempre di più il suo raggio di azione, dalle tribù primitive alla odierna comunità internazionale, dando vita allo *ius gentium* e alla *lex mercatoria*. Il mutuo riconoscimento delle legislazioni è correlato alla libertà di circolazione delle merci e al mercato, e questo aspetto dimostra come l'economia abbia bisogno del diritto, nel senso che è il diritto che disegna l'economia. L'assetto dell'economia rimanda alle scelte

³² I Parlamenti di Regno Unito, Germania, Belgio e Austria, in conformità all'art. 6 del Protocollo n. 2 sull'applicazione dei principi di sussidiarietà e di proporzionalità, hanno inviato ai presidenti del Parlamento europeo, del Consiglio e della Commissione un parere motivato in cui espongono le ragioni per le quali ritengono che il progetto non sia conforme al principio di sussidiarietà. Essi ritengono che la Proposta preveda la concorrenza tra regimi giuridici distinti piuttosto che perseguire l'obiettivo di contrastare, o quantomeno, attenuare, gli effetti pregiudizievoli derivanti da legislazioni differenti. Protagonisti di questo intervento sono, a ben vedere, alcuni degli Stati che hanno maggior peso politico e più forte influenza giuridica ma anche economica in Europa e che potrebbero, per questo motivo, rendere incerto il futuro avanzamento della proposta.

³³ C. CASTRONOVO, op. cit., in *Europa e diritto privato*, 2011, p. 837.

normative e queste all'esito della lotta politica, intesa come "volontà decidente e conformante delle due sfere"³⁴.

Come sosteneva Savigny, il diritto dipende dai costumi e dallo spirito di ciascun popolo e, come tale, è in continua evoluzione e trasformazione, così come avviene per il linguaggio. Solo una realtà politica matura può stimolare la codificazione, anzi, sarebbe piuttosto illusorio credere che sia possibile il processo inverso, caratterizzato dalla imposizione dall'alto dell'unità.³⁵

La strada da percorrere non è, quindi, quella della uniformazione degli ordinamenti, mediante prescrizioni che provengono dall'alto, ma, al contrario, quella del loro coordinamento in vista del raggiungimento di un fine specifico di rilevanza comunitaria, assumendo una direzione che rispetti, per quanto possibile, l'identità e l'autonomia dei singoli ordinamenti³⁶.

Martina Mandozzi

³⁴ N. IRTI, op. cit., p. 74.

³⁵ G. ALPA, G. CONTE, op. cit., in Rivista di diritto civile, 2008, p. 174.

³⁶ F. VIOLA, "Il diritto come scelta", in A. PLAIA (a cura di), La competizione tra ordinamenti giuridici, Milano, 2007, p. 184.

