

INTERVENTO AL CONVEGNO PROMOSSO DALL'ASSOCIAZIONE
PER LO STUDIO DEL DIRITTO DELLE ASSOCIAZIONI (AIDA)
IN MILANO, IL 24 MARZO 1982

Ringrazio anzitutto l'AIDA e l'amico Scalfi per aver avuto la cortesia di invitarmi, il Prof. Gambaro ed il Prof. Mario Monti per l'amabilità con cui hanno citato un mio lavoro.

Sono un avvocato di provincia che negli ultimi anni ha messo a segno in alcuni scritti talune osservazioni e riflessioni sui problemi giuridici della svalutazione monetaria nella mora delle obbligazioni pecuniarie ed in genere là dove si tratta di stimare il danno a distanza di tempo ad un diverso livello dei prezzi.

È risaputo quali siano le idee dominanti in dottrina e in giurisprudenza, a proposito.

Si ritiene che la perdita del potere di acquisto della moneta possa dar luogo al «maggior danno» risarcibile *ex art.* 1224, 2° comma c.c. nelle obbligazioni pecuniarie.

La giurisprudenza più autorevole non procede però ad una automatica rivalutazione monetaria, ma ammette l'indennizzo nei limiti in cui il creditore provi di avere predisposto un concreto investimento che lo avrebbe messo al riparo dalla inflazione.

Di fronte alla difficoltà della prova si ammette il ricorso a presunzioni e così a criteri di normalità personalizzata sul modo abituale di investire il danaro.

Non sono tuttavia pochi i giudici e sono parecchi i Presidenti di Tribunale, tra cui quello di Milano, di Prato, di Busto Arsizio, ecc. che nei loro decreti ingiuntivi concedono la rivalutazione monetaria, in via automatica, a tutti i creditori, senza bisogno di alcuna prova.

E ciò oltre all'interesse legale.

In materia di crediti di lavoro, si liquida *ex art.* 429, 3° comma c.p.c. la rivalutazione monetaria e vi si aggiunge anche l'interesse del 5%.

Di recente mi è capitata tra le mani una sentenza di un giudice del Lavoro che, in linea con provvedimenti giurisprudenziali, ha fatto luogo alla rivalutazione perfino del credito di un agente commerciale che lavora, vive e risiede all'estero e quindi non è toccato dall'inflazione del nostro Paese.

CAPITOLO SECONDO

In tal modo si finisce per svincolare la rivalutazione da una qualsiasi logica indennitaria, per creare una sorta di diritto a conseguire una pena privata dal debitore e si deteriora la competitività delle nostre imprese rispetto a quelle straniere, persino nella loro attività all'estero.

Nella liquidazione più in genere del danno, ed è discorso che interessa principalmente le Compagnie assicurative, la dottrina e la giurisprudenza, non solo italiana, fa luogo alla stima con riferimento ai prezzi e valori della sentenza definitiva di merito, come al momento più prossimo a quello del risarcimento.

In alternativa a questo criterio, ed è stata da noi la proposta vincente di Ascarelli, il danno viene valutato con riguardo al suo prodursi e quindi si fa luogo alla rivalutazione al momento della decisione definitiva di merito.

Si è costruita al riguardo, e per giustificare la rivalutazione, la categoria dei cosiddetti crediti di valore, cui apparterebbe il danno extracontrattuale, ad esempio.

Si applicano in ogni caso gli interessi monetari, giustificandoli con l'argomento che sarebbero interessi compensativi e non moratori.

Codesti discorsi hanno un aspetto in comune e cioè che sono incentrati sulla rivalutazione monetaria del credito, automatica nel caso dei c.d. crediti di valore e subordinata ad un minimo di prova nelle obbligazioni pecuniarie.

E non basta al riguardo il chiamare gli interessi ora compensativi ora moratori, per sfuggire all'obiezione.

Comincerò il mio discorso dalle obbligazioni pecuniarie col dire che non mi pare che il c.d. danno inflazionistico possa essere fatto rientrare nel «danno maggiore *ex art. 1224, 2° comma c.c.*» né direttamente e cioè in via automatica, né indirettamente e cioè attraverso la prova dell'investimento.

L'art. 1224, 2° comma c.c., non consente, a mio modo di vedere una interpretazione di questo genere.

Intanto per la sua genesi storica: pensate, il 1224, 2° comma c.c. corrisponde all'art. 102, 3° comma del progetto italo-francese delle obbligazioni ed ancora dell'art. 102 del progetto preliminare.

Tali norme volevano, e così lo vuole l'art. 1224, 2° comma c.c., estendere il risarcimento del «maggior danno» alla inadempienza colposa, che il vecchio codice limitava solo a quella dolosa.

La Commissione parlamentare nella seduta del 31 maggio 1940 propose l'abolizione del 1224, 2° comma, dicendo «guardate, questa norma, così come formulata, può creare degli equivoci e così che si introduca una incrinatura al principio nominalistico». E Asquini diceva «siamo in un regime di autarchia finanziaria, la moneta è l'espressione dell'autorità

dello Stato. Non è consentito mettere in discussione il principio nominalistico».

Il 1224, 2° comma c.c. fu poi mantenuto ma nulla autorizza a pensare che si sia voluto derogare al principio nominalistico della moneta, espressione dell'autorità dello Stato. Questo principio era espresso anche letteralmente dall'art. 10 del progetto preliminare in termini inequivoci: l'«aumento o la diminuzione del valore della moneta tra il giorno in cui è sorta l'obbligazione e quello in cui è seguito il pagamento, non modifica la somma numerica dovuta».

E che il principio nominalistico fosse, nel legislatore dell'art. 1224, 2° comma c.c., fuori discussione, guardate, è dimostrato da un fatto: che nel periodo che va dal 1936 al 1940, la svalutazione della lira fu dell'80% e l'interesse era rimasto fermo al 5%, ed il nostro legislatore, pur in presenza di un fenomeno inflazionistico così elevato, ha ribadito senza mezzi termini il principio nominalistico.

Ma, io credo, che un'indagine, direi, sistematica delle nostre norme, non consente di intendere che nel 1224, 2° comma c.c. entri il cosiddetto danno inflazionistico.

Intendo riferirmi, in particolare agli artt. 1223, 1225, 1226, 1227 c.c. che devono trovare la loro applicazione anche a proposito del danno maggiore *ex art. 1224, 2° comma c.c.*

Il maggiore danno *ex art. 1224, 2° comma c.c.* deve rispondere ai seguenti requisiti: *a)* deve essere ricollegabile all'inadempienza quale conseguenza diretta ed immediata, ovvero normale *ex art. 1223 c.c.*; *b)* deve poter essere previsto al sorgere della mora *ex art. 1225 c.c.*, ove vi sia colpa e non dolo; *c)* deve poter dar luogo ad una liquidazione equitativa del giudice, *ex art. 1226 c.c.*; *d)* deve poter distinguersi da quei danni, non risarcibili, che il creditore poteva evitare usando l'ordinaria diligenza *ex art. 1227 c.c.*

Il danno inflazionistico e perciò il suo risarcimento, cioè la rivalutazione monetaria, non si inquadra con i requisiti sistematici suddetti.

Il danno inflazionistico, a mio sommo modo di vedere, non è la conseguenza diretta ed immediata *ex art. 1223 c.c.* di quella mancata trasformazione della liquidità differita nella liquidità immediata, in cui si risolve la mora nelle obbligazioni pecuniarie. La rivalutazione monetaria, a causa della sua rigidità parametrica, non consente al giudice una valutazione equitativa e neppure di potere distinguere quel che poteva essere evitato dal creditore da quel che non poteva essere evitato, in applicazione dell'art. 1227 c.c. e finisce anzi per trasmodare nel lucro del creditore, specie poi quando a questo viene aggiunto anche l'interesse.

Ma una attenzione particolare va riferita all'art. 1225 c.c., che stabilisce che il danno da inadempienza colposa (e nelle obbligazioni pecuniarie

è la norma) va liquidato nei limiti del prevedibile.

Ognuno sa che il tasso di inflazione, nel suo andamento strisciante o galoppante, non può essere quantitativamente previsto, come pure vuole l'art. 1225 c.c.

Non sono d'accordo con la dottrina che cerca di eludere l'ostacolo sostenendo che questa prevedibilità riguarda solo il fenomeno dell'inflazione in sé e non il quanto di inflazione, per concludere che siccome l'inflazione è un fenomeno strutturale, essa è quindi sempre prevedibile.

L'art. 1225 c.c. stabilisce un limite al *quantum* di danno risarcibile ed il fatto che la prevedibilità sia riferita «al tempo in cui è sorta l'obbligazione», che è poi il medesimo momento cui viene riferita la prognosi «dell'alea normale» *ex art. 1467, 2° comma c.c.* rafforza il concetto che trattasi di un limite quantitativo.

Il principio sistematico è sempre quello e cioè che il danno risarcibile, se colposo, non deve andare oltre l'ambito della alea normale del contratto e perciò deve essere prevedibile al momento del sorgere dell'obbligazione e tale limite quantitativo opera anche durante la mora per via dell'art. 1225 c.c. e la *perpetuatio obligationis* non toglie ed anzi l'art. 1225 c.c. vuol che, anche all'obbligazione perpetuata, sia applicato tale limite quantitativo che coincide con l'ambito dell'alea normale.

Il quadro di idee sovra enunciato vale anche a proposito di quella opinione che individua il maggior danno nel guadagno monetario, quali si ipotizza ricavabile da un presumibile investimento in beni reali o in una attività professionale, secondo criteri di normalità personalizzati al creditore.

Ho spiegato altrove come il nesso causale tra codesta mora e il guadagno da mancato investimento non è né diretto né immediato e come un tale risarcimento non tenga conto di quel che poteva essere evitato o non evitato *ex art. 1227 c.c.* e dà luogo alla introduzione di elementi congetturali non ammissibili.

Mi sono chiesto e mi chiedo: come può dirsi da un giudice e con quali argomenti, che era prevedibile e in quale misura dal debitore l'impiego che il creditore avrebbe fatto del danaro in beni reali, ed in quale tra essi e del successivo disinvestimento, ed a quale prezzo, nella altalena dei prezzi? Il creditore ha ovviamente interesse, col senno del poi, a sostenere che avrebbe effettuato l'investimento in quei beni che hanno registrato la maggior salita di prezzo e lo avrebbe disinvestito al livello più alto. Non si vede come possa prevedersi che quel creditore avrebbe investito in quel bene proprio quel danaro che è fungibile e versatile ad ogni impiego e non altro danaro di suo risparmio o al limite mutuato da terzi.

E, se così è, ove un tale danno da mancato investimento fosse risarcito, si prescinderebbe dal limite del prevedibile *ex art. 1225 c.c.* ed il

creditore finirebbe per conseguire un risultato economico, senza avere in concreto rischiato.

Ho proposto nei miei lavori apparsi sul *Foro Italiano* e sulla *Rivista di diritto civile*, che sono solo documenti di riflessione, di identificare il maggior danno *ex art.* 1224, 2° comma c.c., nello scarto tra l'interesse legale del 5% ed il maggiore interesse di mercato, che è poi quanto in definitiva rende il danaro. È vero che ci sono molti tassi, è però anche vero che occorre riferirsi non già ad un investimento in beni reali, e cioè non liquido, ma ad un investimento monetario, e cioè liquido, quale in definitiva il creditore continua a pretendere, durante la mora, dal suo debitore, senza alcuna perdita numeraria. E poiché l'interesse monetario tiene anche conto dell'aspettativa inflazionistica, esso costituisce il risarcimento della medesima perdita del potere l'acquisto, nei limiti in cui è pronosticata, e cioè prevista *ex art.* 1225 c.c. dagli operatori. Negli scorsi anni l'interesse di mercato, per l'effetto di liquidità è stato inferiore al tasso inflazionistico ed ora invece, come si registra in America ed in molti altri Paesi, esso tende a superare il tasso inflazionistico.

A mio modo di vedere occorre riferirsi all'interesse nominale di mercato, qual è, sotto o sopra il tasso di inflazione, che è poi il rendimento normale ed il costo di rimpiazzo del danaro, in definitiva l'*id quod interest*. Ovviamente un discorso a parte va fatto per i crediti di lavoro, finché ci sarà la disciplina speciale *ex art.* 429, 3° comma c.p.c.

Una tale conclusione che si basa sul riconoscimento dell'importanza dell'interesse nominale di mercato e del suo ruolo di saggio di attualizzazione al presente dei valori passati, come di quelli futuri, consente anche di dare — a mio avviso — una risposta unitaria, sistematica e corretta al problema più generale, al di là delle obbligazioni pecuniarie: come si può aggiornare la stima del danno dal momento del suo prodursi a quello della sua liquidazione e più ancora del suo risarcimento, e può trattarsi di un intervallo di anni, in un'epoca dominata dalla inflazione e dalla rapida variazione dei prezzi delle merci? Ogni stima è una stima monetaria e si tratta di vedere se quando si vuole aggiornarla, lo si debba fare aggiungendo al capitale originario la somma di quel che esso avrebbe reso nel tempo, e sono gli interessi nominali, ovvero assumendo un nuovo valore, e sarà il nuovo prezzo, od un quadro estrinseco di riferimento, quale il mutato livello medio dei prezzi, così procedendo ad una nuova stima.

Il danno oggetto della stima, può derivare da torto contrattuale od extra contrattuale; nel primo caso, se colposo, esso è risarcito nel limite del prevedibile *ex art.* 1225 c.c.

Si tratta alla fine del discorso generale che tanto interessa alle compagnie di assicurazione, con specifico riguardo alla liquidazione del danno extra contrattuale.

Un modo corrente, anche nella dottrina straniera, per aggiornare la stima del danno dal suo prodursi al momento del risarcimento è quello di effettuarla sulla base del prezzo corrente, al tempo della decisione definitiva di merito.

Si tratta di un insegnamento che ci proviene dalla dottrina germanica del secolo scorso (per tutti Mommsen, Ennecerus, Dernburg ecc.) ed è stato accolto dalla dottrina francese (per tutti Mazeaud, H. e L.) ed anche da quella italiana (per tutti, Tedeschi). Un tale criterio viene giustificato colla motivazione che il creditore attenderà l'indennizzo per riparare il danno e che la prestazione dell'equivalente, per avere carattere alternativo e sostitutivo del risarcimento in forma specifica, avverrà ai medesimi valori di questo.

Codeste motivazioni non appaiono fondate né convincenti.

La proposizione riferita era valida al tempo degli artt. 252, 290, 849 del codice civile germanico che ammetteva la liquidazione per equivalente solo dopo che era stato preteso, senza esito, il risarcimento in forma specifica e perciò stabiliva una priorità di questo rispetto a quella, ma non è valida sotto il nostro codice, dove una tale regola non c'è.

La medesima Relazione ministeriale sul nostro codice, a proposito ad esempio del danno extracontrattuale, ha affermato che lascia all'interprete, giudice o autore, di scegliere tra il tempo del prodursi del danno o quello della decisione.

Ho già criticato in *Foro Italiano* la soluzione, ancorata ai prezzi della decisione, per la inapplicabilità al danno contrattuale colposo, non potendosi prevedere né quando la lite finirà, né quale sarà il prezzo a quel momento, nell'altalena dei prezzi, e perché, una volta domandata la risoluzione non si può più chiedere l'adempimento ed anzi essa opera retroattivamente così che non si può ipotizzare una corrispondenza di valori.

E più un genere, per qualsiasi danno contrattuale ed extracontrattuale, ho opposto che la *aestimatio rei* alla decisione, in caso di rialzo del prezzo, equivarrebbe a porre a carico del debitore quel rialzo, come danno da durata del processo, che l'art. 96 c.p.c. vuole a carico del litigante temerario e non di tutti i litiganti.

Se poi ci fosse un ribasso di prezzo non verrebbe risarcito neppure tutto il danno. In caso di parità di prezzo non verrebbe risarcito il danno da mora, che è danno di durata, mentre il prezzo è un dato istantaneo.

E così una tale stima non consentirebbe di distinguere il danno evitabile da quello non evitabile, onde l'art. 1227 c.c. non troverebbe mai applicazione.

Il modo però di gran lunga più dominante nel nostro Paese, si incentra sulla teoria del cosiddetto credito di valore, quale venne proposta dal compianto Ascarelli, che stima il danno al momento del suo prodursi

(*aestimatio*), ma lo aggiorna a quello della decisione, rivalutandolo (*taxatio*). Questo criterio ha in comune con quello precedente il fatto di riferirsi al momento della decisione definitiva di merito; se ne differenzia perché assume il livello medio dei prezzi e non il singolo prezzo del bene.

Il Prof. Gambaro ha detto poco fa che la categoria dei cosiddetti crediti di valore ha una portata classificatoria; a mio parere essa è divenuta per il consenso della giurisprudenza, nei fatti, un criterio normativo e non meramente classificatorio. Il così detto credito di valore si traduce in un credito dal valore teorico quale consegue all'aggiustamento del metro monetario.

Si tratta cioè di un credito monetario, espresso in una moneta immaginaria di conto, a stabile potere di acquisto.

Un tale modo di intendere fa il paio con quei tentativi di storici dell'economia, in auge all'epoca di Ascarelli di ricorrere ad un metro non monetario (quale l'oro, l'argento) per comparare i valori monetari e così i prezzi e salari di tempi e di luoghi diversi (per tutti il Wiebe). L'artificialità di questi strumenti è già stata dimostrata da Einaudi e da altri sul piano economico, mentre non si ha riscontro legislativo, su quello giuridico.

Cominciamo col dire che una siffatta costruzione teorica, quella dei c.d. crediti di valore, è assolutamente priva di una giustificazione logica ed il confini concettuali sono equivoci ed impercettibili.

Quale del resto la scriminante tra i crediti di valore ed i crediti di valuta? Non è dato coglierla né in dottrina né in giurisprudenza.

C'è chi dice che le due categorie si distinguono a seconda che abbiano per oggetto la valuta (credito di valuta) o cose diverse dal danaro (credito di valore); ma Ascarelli, proprio Ascarelli, ha detto che questo è un criterio ambiguo perché ad es. il danno da furto o da appropriazione indebita di danaro è credito di valore e non di valuta, e che in definitiva ci sono crediti di danaro, di merci, di servizi, che sono concettualmente diversi dai crediti di danaro-valore, di merci-valore, e di servizi-valore.

È stato proposto come criterio diagnostico, quello di guardare al credito in funzione di un astratto potere di acquisto; ma così si dà per scontato in tesi quel che dovrebbe essere dimostrato in ipotesi.

E se scendiamo alla casistica, appare ispirato da un pragmatismo «caso per caso», giustificato da un generico e non convincente richiamo all'equità.

Per stare ad una normale compravendita, ad es., si conviene che, nel caso di risoluzione, il credito a riavere la merce è credito di valore e quello alla restituzione del prezzo sarebbe invece credito di valuta.

Una tale proposizione porta, a mio avviso, a disarticolare l'equilibrio del sinallagma contrattuale a danno del creditore di valuta ed a favore del creditore di valore.

È stato però contraddittoriamente ritenuto che in sede di revisione di contratto, per ricondurre ad equità l'economia del rapporto «il prezzo precedentemente versato può calcolarsi per il maggior valore che aveva al momento del suo versamento» e parimenti che «il supplemento di prezzo *ex art. 1450 c.c.* è debito di valore e non di valuta».

Non si vede pertanto, alla stregua di quel che si è riferito, con quale criterio diagnostico il prezzo monetario può stimarsi credito di valuta e non di valore o viceversa.

E parimenti si conviene che la somma oggetto dell'azione di restituzione di indebito, configura un debito di valuta mentre quello oggetto di arricchimento senza causa configurerebbe un debito di valore, senza dire che laddove *ex art. 2039 c.c.* l'indebito è ripetibile nei limiti dell'arricchimento, il medesimo credito sarebbe insieme credito di valore e credito di valuta.

E così per taluni il credito del socio receduto o escluso per la sua quota sarebbe credito di valuta, mentre per altri sarebbe credito di valore.

Né si vede in base a quale fondamento razionale l'indennità di occupazione di urgenza sarebbe credito di valore mentre quella di esproprio per pubblica utilità sarebbe credito di valuta.

Si concluderà perciò che la riferita categoria dei crediti di valore è priva di una seria base dogmatica e non esiste un criterio discrezionale dei crediti di valore rispetto a quelli di valuta.

Trattasi di una costruzione teorica *quoad effectus* e cioè di una categoria di crediti che si vogliono rivalutare in via automatica, a differenza degli altri crediti.

Ma quel che occorre dimostrare è appunto questo e non si riesce a cogliere in che cosa questi crediti si distinguono dagli altri crediti e perché questi crediti debbono essere rivalutati, a differenza degli altri.

Anche a loro proposito si ripresenta il discorso, che la rivalutazione automatica è criterio assolutamente rigido e non flessibile che non consente di distinguere il danno evitabile da quello non evitabile *ex art. 1227 c.c.*, che non permette una valutazione equitativa del giudice, *ex art. 1226 e 2056 c.c.* sia nel danno extra contrattuale e contrattuale e non è conciliabile con il limite della prevedibilità, *ex art. 1225 c.c.*, per quanto riguarda quest'ultimo.

In verità ricorrere all'indice di rivalutazione monetaria vuol dire considerare a priori come esattamente prevedibile il nuovo livello dei prezzi ed il momento medesimo in cui finirà la lite.

Ho peraltro osservato nello scritto apparso in *Foro Italiano*, che la costruzione del c.d. credito di valore rivela ancora di più della teorica, basata sul prezzo alla decisione, una concezione penale verso il debitore,

ed è una soluzione solo al rialzo, ed unicamente al rialzo, che garantisce anche dall'alea di una caduta di prezzi.

Essa non tiene conto che il nostro tempo è caratterizzato dal procedere dell'inflazione in coppia con la recessione, e che i prezzi sono influenzati anche dalla caduta della domanda. E poiché la nuova inflazione non è equiproporzionale, e cioè i prezzi non aumentano in modo eguale, ma possono anche diminuire, difficilmente si ha coincidenza tra una stima calcolata sulla base dell'ultimo prezzo o del mutato livello medio dei prezzi.

Si finirà così per avere talora un lucro dove l'indice medio sorpassa il prezzo singolo od una minusvalenza dove invece il prezzo sorpassa l'indice, in questo caso si è proposto, ad es. da Ascarelli, un supplemento per la differenza tra indice medio e prezzo singolo.

Ciò rivela ancora di più la concezione esclusivamente rialzistica, non diversa dalla *quanti plurimi*.

Entrambi i sovrariferiti modi di stima del danno peccano però per difetto, là dove si arrestano alla decisione definitiva di merito e trascurano le variazioni negative posteriori tra la pronuncia liquidatoria ed il risarcimento in concreto, del danno. Quel che appare in ogni caso ingiustificabile sia che il danno venga liquidato sulla base del prezzo singolo o dell'indice medio dei prezzi alla decisione, è l'aggiunta degli interessi dal prodursi del danno in poi.

Codesti interessi legali finirebbero per costituire sempre e comunque degli interessi reali nella misura del 5%, superiori nientemeno a quelli nominali di mercato e non di rado calcolati addirittura sul capitale rivalutato.

Ma a prescindere dalla misura, si tratta di un lucro garantito al netto e non al lordo del deprezzamento temporale, il cui ristoro costituisce invece la *ratio essendi* di ogni interesse monetario.

Tiriamo ora le somme di tutto questo discorso che riveste una speciale importanza per molti operatori e per le compagnie di assicurazione in particolare.

Concluderò dicendo che, a mio avviso, la stima va effettuata con riguardo ai soli prezzi e valori monetari correnti al momento del verificarsi del danno.

Il problema dell'adeguamento di quel capitale, quale stimato, nel successivo intervallo che va dal prodursi del danno al suo concreto risarcimento (non alla sola pronuncia di liquidazione) è diverso e non pone quello di una nuova stima, riferita ai posteriori prezzi della decisione.

Il discorso cioè del «dopo» non si presenta dissimile da quello del deprezzamento temporale o del danno moratorio *ex art.* 1224, 1° e 2°

CAPITOLO SECONDO

comma c.c. di un qualsiasi capitale monetario, il cui pagamento sia ritardato.

Tutto torna così a ridursi alla identificazione dell'«ulteriore danno» di cui al 2° comma, quale si pone per le obbligazioni monetarie.

Ciò torna di particolare evidenza ad es. nel danno extra contrattuale dove *ex art. 1219 n. 1 c.c.* il debitore versa «in mora» nel solvere il capitale risarcitorio, sin dal tempo del danno.

Il danno posteriore a tale momento è perciò «danno moratorio».

L'adeguamento del capitale tra il verificarsi del danno ed il suo risarcimento può essere conseguito in teoria o con il rivalutare il capitale medesimo (ed è il caso dei sostenitori dei crediti di valore) o con l'aggiungere al capitale originario la somma di quello che esso avrebbe reso nel tempo e cioè gli interessi nominali. Si propone così il problema dell'*art. 1224 c.c.* A mio modo di vedere, l'unico modo di aggiornamento è dato da quel che il capitale rende nel tempo, al lordo del deprezzamento temporale e cioè dall'interesse nominale di mercato.

L'interesse monetario è il rimedio al danno emergente (deprezzamento di una prestazione differita nel tempo rispetto a quella immediata) ed al lucro cessante (corrispettivo di quel sacrificio di attesa che è dato dal risparmio).

L'interesse monetario è l'unico aggiustamento ipotizzabile del valore della moneta nel tempo; esso è l'aggio di maggior valore di una quantità di moneta «a pronto» «contro termine» e copre il saggio percentuale di deprezzamento del «termine contro pronto».

Esso è stato correttamente definito «il saggio di attualizzazione di ogni valore monetario nel tempo».

La funzione dell'interesse nominale, come saggio di attualizzazione, trova concreta applicazione allorché il danno futuro viene liquidato al presente mediante la detrazione del cumulo degli interessi tra i due tempi.

Alla stessa stregua un danno passato sarà liquidato al presente mediante l'aggiunta degli interessi, che aggiornano l'equivalente monetario tra il passato ed il presente. L'interesse nominale di mercato (somma di quello legale e dello scarto rispetto a quello di mercato) ripara quel tanto di danno, non altrimenti evitabile *ex art. 1227 c.c.*, che costituisce la conseguenza diretta ed immediata del ritardato pagamento *ex art. 1223 c.c.*, consente una liquidazione equitativa del giudice *ex artt. 1226 e 2056, 2° comma c.c.* e, nella varietà dei tassi di interessi, a breve, medio, a lungo termine, consente di risarcire il danno contrattuale colposo nel limite del prevedibile, *ex art. 1225 c.c.*

All'interesse nominale di mercato è riconosciuta la funzione di saggio di attualizzazione dei valori nel tempo dagli artt. 81, 1 e 83 della Convenzione dell'Aja 1° luglio 1964, ratificata il 21 luglio 1971 relativa alla legge

OBBLIGAZIONI PECUNIARIE E MAGGIOR DANNO DA MORA

uniforme sulla vendita internazionale di oggetti mobili corporali e dall'art. 84 della Convenzione di Vienna 11 aprile 1980, sempre in detta materia. E così non solo il danno da ritardo è risarcito in interessi, ma anche in caso di risoluzione del contratto, il compratore si vedrà restituito il prezzo con l'aggiunta degli interessi, pari al tasso ufficiale di sconto, aumentato dell'1%.

La soluzione sopra proposta consente di risarcire in modo omogeneo il danno sino all'effettiva riparazione.

Ed è anche l'unica che evita di duplicare i risarcimenti, come quando si sommano gli interessi legali alla rivalutazione monetaria!