

CITTADELLA DELLE IMPRESE
SALA RESTA
29 OTTOBRE 2007

Pratiche commerciali e modalità di trasporto

GLI INCOTERMS 2000

Introduzione

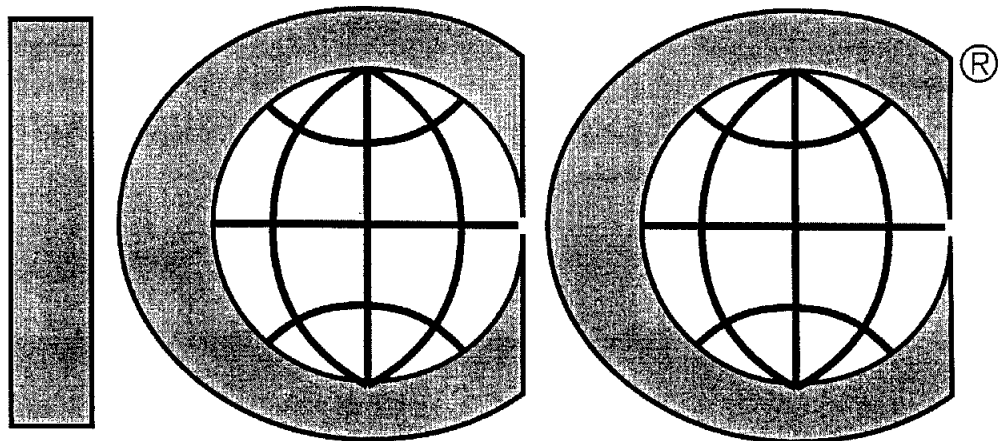
Nell'attività quotidiana delle imprese che abitualmente intrattengono relazioni commerciali con l'estero, un elemento che a pieno titolo si può definire la componente essenziale dell'operatività con l'estero e che molto spesso, invece, viene gestita in maniera approssimativa è la corretta individuazione dei termini di consegna della merce.

diche, alla luce dell'evoluzione delle tecniche mercantili e commerciali e oggi si parla di Incoterms 2000.

Giova ricordare che negli stessi anni in cui la Camera di Commercio Internazionale pubblicò la prima versione degli Incoterms, anche negli Stati Uniti si arrivò alla codifica dei termini di resa che restano oggi ancora in vigore e che sono talvolta

di movimentazioni, rilascio di certificati e documenti), su chi gravano i rischi nelle diverse fasi della spedizione e, soprattutto, dove e quando si perfeziona l'obbligazione di consegna delle merci.

Allo stesso modo, gli operatori possono sfruttare la flessibilità dei termini di resa, derogando alle norme originarie ed assumendo obbligazioni più o meno ampie a



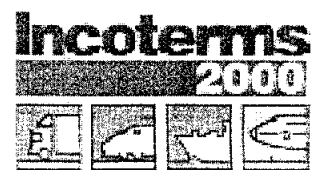
Tale funzione viene regolata attraverso l'utilizzo di determinate clausole, standardizzate, che consentono agli operatori di individuare la portata delle obbligazioni da loro assunte nei confronti della controparte commerciale. Queste clausole, prendono il nome di **Incoterms** e consentono pertanto di stabilire inequivocabilmente compiti e doveri dei soggetti che partecipano al processo di scambio. Partendo da questi presupposti, la Camera di Commercio Internazionale di Parigi ha sentito forte il bisogno di codificare l'assunzione delle obbligazioni sin dal 1936, emanando un set di regole che permettesse di riconoscere immediatamente la portata delle obbligazioni assunte dagli operatori. Nel corso del tempo, tali clausole hanno subito delle rivisitazioni perio-

motivo di confusione per gli operatori meno accorti. Tali regole prendono il nome di **Revised American Foreign Trade Definitions** e seppur utilizzando una terminologia molto simile a quella degli Incoterms in realtà spesso comportano livelli di obbligazioni delle parti sensibilmente diversi da quelli a cui si è abituati applicando correttamente gli Incoterms 2000.

I due set di regole hanno in comune la natura "pattizia": non c'è alcun obbligo da parte degli operatori di utilizzarli, ma ovviamente inserirle in un contratto di compravendita permette loro di individuare in maniera puntuale chi è obbligato a sostenere determinati costi, legati al trasporto ed alle operazioni accessorie (oneri doganali, assicurazioni, operazioni

seconda delle specifiche situazioni. Raccomandiamo tuttavia, di essere molto cauti nell'adozione di clausole che presentano obblighi contrattuali "modificati" in quanto spesso possono essere motivo di contenzioso con la controparte.

Gli Incoterms sono suddivisi in 4 gruppi, contrassegnati da una lettera che identifica l'iniziale dei termini compresi in ciascun gruppo e sono: E; F; C; D. Sono



13 SIGLE CODIFICATE DA CCI E ECE/ONU

GRUPPO E

EXW = *ex works* - franco fabbrica

GRUPPO F

FCA = *free carrier* - franco vettore

FAS = *free alongside ship* - franco lungo bordo nave in partenza

FOB = *free on board* - franco a bordo nave

GRUPPO C

CFR = *cost and freight* - costo e nolo

CIF = *cost insurance freight* - costo, assicurazione e nolo

CPT = *carriage paid to* - trasporto pagato fino a

CIP = *carriage and insurance paid* - trasporto e assicurazione pagati fino a

GRUPPO D

DAF = *delivered at frontier* - consegnato frontiera

DES = *delivered ex ship* - consegnato dalla nave

DEQ = *delivered ex quay* - consegnato dalla banchina

DDU = *delivered duty unpaid* - consegnato non sdoganato

DDP = *delivered duty paid* - consegnato doganato

disposti in un ordine ben preciso e tengono conto del cumulo crescente di obbligazioni a carico del venditore. Grazie al *mirror method* (metodo dello specchio) possiamo disporre di un sistema piuttosto intuitivo per ricordarne l'ambito operativo e valutare l'ampiezza delle obbligazioni contrattuali assunte dalle parti, così come risulta in maniera evidente dalla lettura della tavola sinottica degli Incoterms riportata di seguito (copyright della CCI di Parigi).

GRUPPO E



Il gruppo E appartiene la sola clausola **Ex Works**, conosciuta anche come Franco Fabbrica, probabilmente la resa preferita dagli esportatori italiani. Con tale termine, in linea generale, il venditore ha la sola obbligazione di mettere a disposizione del compratore entro un data stabilita, nel proprio magazzino, le merci vendute. Sarà compito del compratore stesso provvedere al trasporto fino alla destinazione finale ed adempiere alle operazioni

doganali anche di esportazione. Sebbene apparentemente questa clausola imponga solo un limitato impegno dell'esportatore, in realtà andrebbe utilizzata con molta cautela, nascondendo di fatto possibili motivi di contenzioso soprattutto quando siano state previste forme di pagamento posticipate e la spedizione dovesse incappare in qualche imprevisto.

GRUPPO F



Il gruppo F, dove la lettera F sta per "free" (franco), i termini sono tre: **FCA** (franco vettore), **FAS** (franco lungo bordo nave in partenza) e **FOB** (franco a bordo nave). Con l'adozione dei termini di questo gruppo il venditore mantiene su di sé costi e rischi finché non consegna le merci ad un vettore designato dal compratore in un luogo convenuto, che nel caso del FAS e del FOB è un porto di partenza, mentre nella resa FCA può essere un luogo convenuto (ad esempio un terminal di uno spedizioniere) o addirittura lo stesso magazzino del venditore.

Anche nel gruppo F toccherà al compratore organizzare il trasporto principale mentre ora tra i compiti del venditore c'è anche quello di provvedere alle operazioni doganali di esportazione.

In particolare, occorre prestare molta attenzione nell'utilizzo della resa FOB dal momento che presenta delle criticità che potrebbero ripercuotersi negativamente sugli operatori. Infatti, questo termine va utilizzato espressamente per trasporti marittimi mentre è piuttosto diffusa l'abitudine di indicarlo anche per trasporti aerei; poi, ricordiamo che questa clausola ha una sua corrispondente clausola anche negli Incoterms americani a cui abbiamo accennato che pur utilizzando la stessa sigla, presenta tuttavia obbligazioni la cui portata è sensibilmente diversa da quanto abituati a sostenere con le regole della CCI. Ancora, questa clausola andrebbe evitata nei casi in cui la nave destinata al trasporto delle merci ne consenta il loro caricamento a bordo attraverso un portellone posteriore o anteriore piuttosto che secondo i più tradizionali sistemi che permettono alle merci di "oltrepassare la murata della nave", che rappresenta, nella resa FOB, il punto critico, cioè il punto dove costi e rischi legati alla spedizione passano dal venditore al compratore.

GRUPPO C



Con il gruppo C, il venditore vede aumentare i suoi compiti e inizia da ora ad occuparsi anche degli aspetti legati alla spedizione delle merci. Sceglie pertanto il vettore, paga il prezzo del trasporto fino ad un luogo di destinazione convenuto, ma ha la possibilità di far viaggiare le merci lasciando che i rischi connessi alla spedizione restino in capo al compratore. Tuttavia quest'ultimo non resta senza tutela dal momento che il venditore, ampliando di fatto le sue obbligazioni contrattuali, provvede alla stipula di una copertura assicurativa sulle merci che intende tutelare proprio il pregiudizio eventualmente subito dal compratore (dal momento che il viaggio si compie a suo rischio) nel caso di perdita, danno o avaria occorsa alle merci.

I termini appartenenti a questo gruppo sono 4: **CFR** e **CIF** da utilizzare esclusivamente per il trasporto marittimo e **CPT** e **CIP** per le altre forme di trasporto. La presenza della lettera I "insurance" ci permette di intuire l'esistenza di una copertura assicurativa.



Il fatto che sebbene sia il venditore a pagare il trasporto principale mentre i rischi restano in capo al compratore ci permette di sottolineare la caratteristica principale di questo gruppo che si distingue dagli altri per l'esistenza di ben due punti critici. Il primo, posto alla partenza (all'attraversamento della murata della nave da parte delle merci nel caso del CFR e del CIF, alla consegna delle merci al primo vettore nel caso del CPT e del CIP) identifica il momento in cui i rischi passano dalla sfera del venditore a quella del compratore mentre il secondo, situato nel luogo di destinazione convenuto, (un porto nel caso di CFR e CIF, un luogo convenuto nel caso di CPT e CIP - ad esempio un *terminal* di uno spedizioniere o un aeroporto) identifica il luogo fino al quale il venditore sostiene i costi a suo carico.

GRUPPO D

L'ultimo gruppo, quello contrassegnato dalla lettera D ("Delivered" cioè reso) presenta una fondamentale differenza con il gruppo C: ora il venditore non solo deve occuparsi del trasporto soste-

nendone i relativi costi ma sopporta anche i rischi connessi alla spedizione.

Le cinque clausole raccolte in questo gruppo possono essere definite come clausole di arrivo, dal momento che a differenza di quanto accade con le altre (anche nello stesso gruppo C) le obbligazioni del venditore si adempiono nel paese di destinazione.

Il venditore assume l'obbligo di rendere la merce al compratore in un luogo nel paese di destinazione e non più nel paese di partenza. Risulta evidente che queste clausole vadano scelte dagli esportatori solo per motivi strettamente legati al potere contrattuale delle controparti, potendo prevedere addirittura consegne in luoghi difficili da raggiungere o in alcuni casi dover adempiere le operazioni doganali di importazione nel paese di destinazione (ad esempio nella resa DDP). Operazioni queste che possono essere talvolta piuttosto onerose o che in alcuni casi potrebbero anche essere non praticabili per operatori non residenti.

Le cinque clausole appartenenti al gruppo D sono **DAF** (reso frontiera), **DES** (reso porto di destinazione con merce

ancora a bordo), **DEQ** (reso banchina porto di destinazione con merce scaricata), **DDU** (reso luogo di destinazione convenuto con merce non sdoganata all'import); **DDP** (reso luogo di destinazione convenuto con merce sdoganata all'import da parte del venditore).

I termini **DES** e **DEQ** vanno utilizzati solo per il trasporto marittimo.

L'utilizzo delle clausole di questo gruppo non impone al venditore un obbligo di assicurare le merci (come avveniva nelle clausole CIF e CIP) ma dal momento che sostiene i rischi legati della spedizione, è opportuno che si copra stipulando una adeguata copertura assicurativa, stavolta non più in favore del compratore ma a tutela dell'eventuale danno economico che potrebbe lui stesso subire.

Domenico Del Sorbo
Esperto commercio estero



