

# Quando la vendita "franco fabbrica" diventa un campo minato per le imprese

di Fabrizio Ceriello

La Camera di Commercio Internazionale di Parigi ha sentito l'esigenza di disciplinare, fin dal 1936, i termini di resa delle merci nel commercio internazionale (Incoterms), con l'obiettivo di definire le obbligazioni delle parti in una compravendita internazionale. Gli Incoterms sono stati sottoposti a diverse rivisitazioni, alla luce soprattutto dell'evoluzione del settore dei trasporti e delle prassi commerciali e bancarie. Oggi facciamo riferimento all'ultima edizione, entrata in vigore nel 2000 e che prende il nome di Incoterms 2000. Tale set di regole, che prevede 13 clausole suddivise in quattro gruppi, viene disciplinato dalla Pubblicazione della CCI di Parigi numero 560.

Sgombriamo subito il campo dagli equivoci e sottolineiamo che i termini di resa hanno valenza tra il venditore ed il compratore e che pertanto andrebbero apposti nel contratto di compravendita (usiamo il condizionale in quanto è purtroppo diffusa l'abitudine di non redigere contratti di compravendita in un alto numero di operazioni di commercio estero). Gli Incoterms ci permettono di individuare in maniera puntuale alcuni aspetti relativi al "chi fa che cosa" in riferimento al pagamento del trasporto principale, al pagamento ed allo svolgimento di operazioni accessorie quali possono ad esempio essere gli adempimenti doganali o le operazioni di movimentazione della merce. Gli Incoterms permettono altresì di capire dove e come viene perfezionata la consegna della merce, e soprattutto dove è posizionato il "punto critico", cioè il punto in cui i rischi gravanti sulle merci ed i costi (generalmente insieme) passano dal venditore al compratore.

Ricordiamo, tuttavia, che utilizzare gli Incoterms non è obbligatorio. Essi vengono definiti come norme di tipo pattizio, tant'è che non è raro incontrare due operatori (soprattutto in settori specifici come quello petrolifero) che utilizzano una clausola che gli consente di "capirsi" e che non è compresa nel set di regole degli Incoterms 2000.

Le 13 clausole sono suddivise in quattro gruppi: E, F, C, D; essi vengono disposte seguendo un ordine ben preciso, in base al cumulo progressivo delle obbligazioni a carico del venditore. Questa impostazione permette altresì di ricordarle, per linee generali, in maniera piuttosto semplice, in quanto basta ri-

cordare che un FOB (termine del gruppo F) è posizionato prima di un CIF (gruppo C) e che pertanto quest'ultimo termine di resa vincola il venditore ad un numero maggiore di obbligazioni rispetto al primo.

Il primo gruppo, definito "E", prevede un solo termine - *Ex Works* (EXW), conosciuto anche come *Franco Fabbrica* - che è certamente tra le clausole maggiormente utilizzate dai nostri esportatori, i quali ritengono - molto spesso a torto, come vedremo - che tale resa li metta al riparo da sgradite sorprese e che li liberi da oneri, costi e rischi superflui.

## Le obbligazioni principali del venditore nella resa EXW

L'obbligazione principale del venditore che utilizza questa resa è quella di mettere a disposizione del compratore, alla data stabilita, nel proprio magazzino (o qualsiasi altro luogo convenuto), le merci ben identificate ed imballate in maniera standard. Il venditore deve inoltre predisporre la fattura commerciale e la packing list ed eventuali certificazioni tecniche. Quindi, egli non ha l'onere di espletare le procedure doganali di esportazione, né, tanto meno, di dover caricare la merce a bordo del mezzo del vettore, nominato dal compratore, che si presenta al magazzino per la presa in consegna. È evidente che tutti i costi ed i rischi dal momento in cui la merce è stata resa disponibile dal venditore nel proprio magazzino ricadono nella sfera del compratore.

Certo, a leggere la portata della norma non si può dare torto ai nostri esportatori che sembrano prediligere questa resa, ma l'esperienza pratica ha confermato diverse volte che invece l'EXW nasconde diverse insidie che proprio perché inizialmente occulte, si rivelano poi maggiormente dannose, in quanto rischiano di influire in maniera negativa sulla redditività attesa dalla vendita o, in alcuni casi, addirittura la pregiudicano.

Da più parti si ritiene che le nostre imprese debbano imparare ad evitare l'uso di quelle clausole che lasciano alla controparte la gestione del trasporto, spostandosi verso quei termini di resa che consentono di controllare il più a lungo possibile il trasporto e contemporaneamente cercare di ottimizzare i costi. In realtà, passare da una resa Ex

Works o FOB ad una resa CIF, ad esempio, significa per le imprese scalare un gradino concettuale piuttosto arduo, in quanto implicherebbe dover imparare a gestire una serie di attività legate alla delicata funzione aziendale delle spedizioni. Non bisogna però dimenticare che se correttamente gestite, queste stesse attività sapranno conferire alle produzioni un maggior valore aggiunto, permettendo pertanto di migliorare la competitività delle imprese sui mercati internazionali.

Rinviando ad un altro momento la visione del trasporto a destino come un servizio reso al cliente e una formidabile opportunità per conferire valore aggiunto alle proprie produzioni e ricordando che sarebbe anche da approfondire successivamente la ricaduta macroeconomica che un maggior controllo dei trasporti da parte delle nostre imprese avrebbe sulla nostra economia e sul mercato del lavoro, cerchiamo di evidenziare le principali insidie che si nascondono dietro l'uso del "franco Fabbrica". Ricordiamo che molte volte il disattendere o ampliare le obbligazioni che la portata della norma pone in capo al venditore è la principale causa di equivoci e contenziosi tra le parti.

#### **Deroghe alla portata originaria della norma**

Generalmente il venditore carica la merce sul mezzo inviato dal compratore anche se la portata della norma pone in capo a quest'ultimo l'obbligo di provvedere a questa delicata operazione.

Tale operazione dovrebbe ricadere tra i compiti del compratore che sosterebbe, pertanto, anche i rischi connessi a tale operazione. In realtà, invece, la quasi totalità delle aziende esportatrici carica la merce a bordo del mezzo, assumendo di fatto su di sé i rischi derivanti dalla sua manipolazione. Infatti, se da un lato può risultare comprensibile questo atteggiamento dovuto al fatto che è chi vende presso il proprio magazzino che dispone delle attrezzature atte al caricamento - carrelli elevatori ed operai specializzati - dall'altro pone seri interrogativi su chi tra le due parti sosterebbe il danno economico in caso di fortuito danno occorso alle merci.

Per evitare spiacevoli contraddittori con la controparte, quando la merce presenti a destino dei danni che si cercherà di attribuire ad un caricamento imperfetto, le parti potrebbero annullare questo rischio pattuendo un termine di resa che definisca puntualmente i limiti della propria obbligazione: un *Exw loaded*, per esempio, diventa la corretta indicazione con cui il venditore si assume l'obbligo e il rischio del carico della merce in

partenza dai propri magazzini. Anzi, più opportunamente sarà il caso di specificare anche che "costs and risks are at the seller's charge"; in questo modo si renderà palese *erga omnes* che tra gli obblighi del venditore per la consegna della merce si comprende anche il suo caricamento con oneri e responsabilità relativi. In questo modo, il venditore che sposta in avanti contrattualmente il punto critico del franco fabbrica, sarà in grado di programmare i suoi maggiori adempimenti e soprattutto di non trasgredire ad una norma contrattuale.

Questo vuol dire ampliare le obbligazioni del venditore (che comunque nella prassi carica quasi sempre) ma significa anche definire in maniera precisa fin dove i rischi (ed i costi) permangono su una delle parti prima di passare all'altra. Cosa che permette di evitare l'eventuale sorgere di spiacevoli contenziosi tra le parti.

Ma il venditore può anche agevolare il compratore, effettuando per lui le operazioni di tipo doganale che secondo le regole della CCI, resterebbero, nel caso della vendita *Ex Works*, a carico del compratore. In realtà, sembra evidente che sarà più semplice procedere a tale tipo di operazioni per un residente piuttosto che per un operatore estero. In tal caso, la clausola che identifica le obbligazioni assunte dal venditore diventerebbe "Ex Works loaded and cleared for export".

#### **Exw, caricamento della merce e pagamenti dilazionati**

Abbiamo visto come la più diffusa "deroga" all'enunciato della norma riguarda certamente le operazioni di carico della merce a bordo del mezzo che viene a prelevarla. Ma i rischi maggiori che il venditore si assume si verificano quando la merce, per un trasporto non impeccabile, arrivi a destino danneggiata e la forma di pagamento convenuta sia posticipata. In prima battuta il compratore tenderà a non onorare il suo impegno di pagamento, sebbene la resa franco fabbrica faccia gravare su di lui i rischi derivanti dal trasporto e conferisca al venditore il diritto ad essere pagato in quanto, contrattualmente, ha adempiuto la sua obbligazione. Se il compratore non avrà provveduto ad assicurare la merce si ritroverà a dover reclamare il danno al vettore il quale, generalmente, ha una responsabilità limitata che è quasi sempre inferiore al reale valore della merce e molto probabilmente tenderà a ritenere che il danno si è prodotto a causa di un cattivo caricamento a bordo operato appunto dal venditore. Ricordiamo infatti che i danni dovuti a cattivo caricamento non ricadono sotto la responsabilità del vettore (né le compagnie assicurative lo risarciscono).

Ma anche quando non si voglia necessariamente intravedere la malafede da parte del compratore, occorre ricordare che alcuni ordinamenti nazionali prevedono normative valutarie restrittive che impediscono di pagare merci che non sono mai state effettivamente importate (nel caso di perdita totale).

#### **Exw, COD e mancato ritiro delle merci a destino**

Il "cash on delivery" rappresenta tecnicamente una forma di pagamento contestuale; lo possiamo tradurre come "contrassegno internazionale", dove il destinatario paga le merci nel momento in cui il vettore gliene riconsegna. Ma vendere alle condizioni "franco fabbrica" significa aver implicitamente accordato al cliente la facoltà di designare un soggetto di sua fiducia (il vettore nominato per il trasporto), il che implica che il venditore si trova ad istruire, circa le modalità di consegna e di pagamento, un soggetto non scelto da lui, che talvolta non conosce affatto e del quale, per forza di cose, non può fidarsi a priori. I rischi insiti in una scelta di questo tipo possono essere:

- Consegna della merce senza che sia stato corrisposto un pagamento (ipotizzando in tal caso anche una malafede sia del compratore che del vettore);
- Pagamento che si è perfezionato ma in maniera diversa da quella concordata (il vettore accetta un assegno bancario piuttosto che un assegno circolare);
- Il vettore trattiene a lungo sui suoi conti l'ammontare del pagamento percepito dal destinatario prima di girarlo al venditore.

Infine, giova ricordare che in una tale situazione, il compratore potrebbe anche "dileguarsi" e non ritirare la merce a destino con la sua conseguente messa a deposito in un terminal da parte del vettore (il quale probabilmente non verrà neanche pagato), che per far valere il suo inalienabile diritto a veder remunerata la sua prestazione, richiederà il pagamento del nolo al mittente della spedizione.

Il mancato ritiro della merce da parte del compratore anche quando la merce sia arrivata integra a destinazione può dipendere da: scarsa correttezza commerciale, improvvisa mancanza di liquidità (o in caso di regolamento del prezzo con l'emissione di un credito documentario, per la presenza di riserve), mancato ottenimento della licenza di importazione, errata od assente valutazione del costo del trasporto al momento dell'ordine, disguidi postali che comportano un ritardato arrivo dei documenti con conseguente aggravio delle

spese di sosta a carico della merce (ritardo che viene immancabilmente imputato al venditore), presunti vizi della merce accertabili dall'esistenza di riserve sul documento di trasporto. Capita quindi che talvolta il compratore "scompaia" senza onorare le sue obbligazioni contrattuali nei confronti sia del venditore, sia del vettore.

Ma nel frattempo, le merci sono state messe in deposito presso il terminal del vettore dando così origine a spese di sosta, che purtroppo non saranno le uniche a gravare sull'esportatore poiché, come si sottolineava poco sopra, il vettore, avendo fornito la prestazione richiesta ha diritto al pagamento e laddove il compratore non soddisfa la sua richiesta economica, si rivolgerà senza dubbio al venditore. Recentemente abbiamo avuto modo di constatare come una azienda italiana che ha esportato merce in Brasile (con la resa EXW, *ovviamente...*) regolarmente ritirata a destino si sia vista richiedere il pagamento del nolo marittimo - convenuto *payable at destination* - a distanza di 18 mesi!

Questa è l'espressione evidente di una delle principali conseguenze del contratto di trasporto (che gli esportatori non sempre tengono in considerazione): il vettore ha sempre diritto ad ottenere dal mittente il pagamento dei crediti sorti in suo favore in conseguenza della esecuzione del trasporto, a meno che abbia colposamente ommesso di far valere tali diritti nei confronti del destinatario. In altri termini le norme che disciplinano i trasporti (nazionali ed internazionali) attribuiscono al vettore il diritto di ottenere il pagamento del nolo dal venditore quando il destinatario non abbia provveduto a pagarlo, ancorché fosse stato originariamente convenuto a carico di quest'ultimo ed il vettore avesse accettato tale pattuizione.

Ancora più rischiosa per il venditore, la circostanza in cui il vettore possa esercitare un diritto di ritenzione sulla merce minacciandone la vendita all'asta al fine di rivalersi del credito vantato per il trasporto effettuato. Si potrebbe pensare ad un disperato tentativo da parte del vettore per riscuotere il suo credito ma se il mittente si fosse privato del diritto di disposizione sulla merce (altro concetto spesso sconosciuto ai nostri operatori) il vettore potrebbe effettivamente procedere alla vendita, soprattutto se i beni sono deperibili o soggetti a rapido deterioramento o quando non esiste alcuna proporzione fra le spese di custodia ed il valore della merce. Il venditore è così messo in condizione di dover cercare un altro compratore a destino, vendere con un forte sconto al compratore originario "miracolosamente" resu-

scitato o valutare la convenienza a farsi riportare indietro le merci sostenendo non solo il costo del viaggio di ritorno ma certamente anche quello di andata e le spese per la sosta che le merci hanno originato.

#### **Exw e norme valutarie restrittive**

In alcuni Paesi, particolari norme restrittive possono mettere a rischio l'incasso delle forniture da parte degli esportatori. Infatti, può capitare che la legislazione di un Paese preveda che si possano eseguire pagamenti per transazioni commerciali con l'estero solo dopo che le merci vengano effettivamente sdoganate. Vendendo franco fabbrica, di fatto il venditore non ha il controllo della spedizione e non sa quando la merce arriva realmente a destinazione, con la conseguenza che può ricevere il pagamento di quanto dovutogli con grave ritardo o, addirittura, non riceverlo del tutto. Rischio da non sottovalutare quando si aspetta l'incasso di una vendita per far fronte ad un impegno sorto precedentemente nei confronti dei propri fornitori.

#### **Exw ed imballaggi**

Il venditore ha l'obbligo della predisposizione di un imballaggio "standard": ma disinteressarsi della spedizione non gli consente talvolta di conoscere le modalità con cui il trasporto si effettuerà e ciò potrebbe riflettersi negativamente proprio sulla predisposizione dell'imballaggio che potrebbe non risultare adeguato. Ovviamente in tale situazione non è detto che si riscontri automaticamente la responsabilità del venditore: infatti, la predisposizione di un imballaggio diverso da quello standard è conseguente ad una esplicita richiesta del compratore. Se poi l'imballaggio dovesse anche assumere entità e costi superiori a quelli previsti dallo standard - che è in fondo l'unico imballaggio che il venditore potrebbe predisporre su prodotti fino a che non sa come e dove saranno spediti - dovrà essere oggetto di accordi con il cliente.

#### **Exw e documenti di trasporto**

La documentazione di trasporto non deve mai essere rilasciata dal venditore. È bene chiarire che il rilascio di una lettera di vettura, poniamo stradale, è compito del mittente (art. 1684 c.c.), che in un contratto franco fabbrica risulta essere non il venditore ma il compratore. È infatti quest'ultimo che curando l'intera organizzazione del trasporto conclude il relativo contratto col vettore a cui fornisce indicazioni e documenti (art. 1683 c.c.) assumendo appunto il ruolo di mittente che dovrà anche preoccuparsi dell'aspetto fiscale della documentazione. Nel trasporto marittimo si ha generalmente l'apposi-

zione del nome del venditore nella cassella Shipper (caricatore), situazione questa che rischia di creare confusione circa l'individuazione del reale committente del servizio di trasporto, soprattutto in quei casi in cui il venditore viene incontro alla difficoltà del compratore nell'organizzare un trasporto nel paese dell'esportatore. Frequenti i casi in cui, infatti, gli operatori che vendono franco fabbrica in realtà si interessano anche dell'organizzazione della spedizione, addebitando in fattura questa voce di spesa, separatamente dal costo vero e proprio della fornitura.

È evidente che questo continuo contravvenire alla portata della norma finirà prima o poi per generare equivoci e contenziosi tra le parti circa i costi e le responsabilità, soprattutto quando un trasporto non si perfezionerà in maniera impeccabile.

L'uso di questa clausola presenta dei rischi anche quando è combinata al pagamento con una emissione di credito documentario. Infatti, capita sovente che all'esportatore venga richiesto, tra i documenti da presentare per essere pagato, il documento di trasporto. Ora, se viene accettata la tesi, secondo la quale il documento di trasporto fa fede di un contratto stipulato - non necessariamente in forma scritta - tra il committente (in questo caso il compratore) e l'operatore addetto al trasporto (spedizioniere o vettore), diventa palese che sarà inopportuno chiederne una copia al venditore (estraneo a questo rapporto contrattuale). Ma emettere un credito documentario senza richiedere all'esportatore il documento di trasporto equivarrebbe a far venir meno un perno fondamentale sul quale si basa la gran forza di questo strumento di pagamento. È infatti con il documento di trasporto (che fa anche fede della consegna delle merci al vettore da parte del venditore) che l'importatore e soprattutto la Banca Emittente - che, ricordiamo, diventa l'obbligata principale a pagare - hanno la certezza che la merce per la quale è stato disposto il credito è stata effettivamente messa a disposizione del vettore per il trasporto.

Vendere franco fabbrica, pertanto, può far incorrere nell'impossibilità o nelle difficoltà per l'ottenimento del documento richiesto dal credito e probante l'avvenuta consegna della merce. Ma la garanzia del pagamento potrebbe anche essere vanificata dall'organizzazione dell'operatore scelto dal compratore che potrebbe non disporre di mezzi, di partenze o di spazio entro la futura scadenza del credito. Sarebbe pertanto opportuno per gli esportatori che a tutti i costi vogliono privilegiare questa resa,

prestare una particolare attenzione già in fase contrattuale, nel concordare sia il documento attestante la consegna al vettore, sia un limite massimo di tempo entro il quale la merce, di cui sembrerebbe implicita l'esportazione, debba essere ritirata ed eventualmente anche il diritto di accettare o meno il trasportatore designato dal compratore.

#### **Exw e operazioni doganali di esportazione**

La clausola franco fabbrica, indipendentemente dalle obbligazioni contrattuali derivanti dal termine commerciale che pone in capo al compratore il disbrigo delle operazioni doganali di esportazione, non esonera tuttavia l'esportatore/venditore dagli obblighi posti a suo carico dalla legislazione comunitaria, principalmente ai fini tributari, che non sono in alcun modo trasferibili sulla controparte. Infatti, le operazioni di sdoganamento all'export implicano la presentazione di una dichiarazione resa da parte di un residente (il venditore) o da qualcuno che agisce per suo conto (generalmente un doganalista) all'Autorità doganale, a favore di un non residente (l'acquirente).

Questa dichiarazione, che diventa bolla doganale in una fase successiva, rende responsabile l'intestatario della dichiarazione doganale nei confronti dell'erario per tutte le obbligazioni che nascono dal rapporto doganale (eventuali irregolarità riscontrate nell'operazione doganale e relative conseguenze patrimoniali, obbligo amministrativo di conservazione e custodia della documentazione probante la spedizione e lo sdoganamento export della merce).

L'utilizzo della clausola franco fabbrica rende quindi tale adempimento delicatissimo e molto spesso rischia di mettere in difficoltà gli esportatori che non riescono a provare l'avvenuta esportazione. Tale adempimento si rende necessario dal momento che le vendite effettuate verso Paesi terzi sono fatturate in esenzione IVA ai sensi dell'articolo 8 del DPR 633/72. Il fisco, pertanto, per ritenere correttamente fatturata tale vendita vorrà la prova dell'avvenuta esportazione, che l'esportatore potrà fornire esibendo la copia 3 del DDU recante il timbro della dogana "visto uscire". Il DDU (Documento Amministrativo Unico) è il formulario su cui si redige la bolla doganale e che accompagna tutte le merci scambiate - in entrata e in uscita - con i Paesi extra UE. In caso di esportazione definitiva, si compilano i primi 3 esemplari ed il terzo è appunto quello che dovrà essere restituito all'esportatore per permettergli di giustificare il trattamento fiscale (esenzione IVA, per difetto del requisito della territorialità) imposto dal citato art. 8 del DPR

633/72 e per la costituzione del "plafond". L'impossibilità di dare prova dell'avvenuta esportazione può sorgere in alcune ben precise situazioni, tra le quali spiccano proprio quelle in cui la vendita si perfeziona alle condizioni franco fabbrica. Non a caso, le statistiche parlano di circa 450 mila esemplari 3 che restano in dogana in attesa di essere richiesti. Il mancato ritorno di questo documento può essere imputabile a diversi fattori tra cui probabilmente le mancate istruzioni ricevute dai vettori al riguardo (incaricati dal compratore il quale potrebbe disinteressarsi di questo aspetto per lui non importante), la necessità dei vettori di accelerare i tempi in dogana, lo smarrimento del documento per scarsa professionalità del trasportatore, l'ignorare la necessità dell'esportatore di tornare in possesso del documento doganale. Pertanto quanto più si prediligerà la resa EXW, maggiormente si rischierà di incappare in una situazione di questo tipo.

#### **Exw e termini di resa americani**

Come oramai appare chiaro, i nostri operatori molto spesso utilizzano solo alcuni dei 13 termini di resa previsti dal set di regole Incoterms 2000. Ciò è dovuto principalmente a due motivi: la consuetudine e la scarsa conoscenza delle altre clausole che molto spesso sarebbero da preferire agli abusati FOB e CIF ad esempio. Non dimentichiamo di precisare però che sarebbe tuttavia legittimo utilizzare un termine di resa non contemplato dalla Brochure 560 della CCI, come, ad esempio, una clausola prevista nelle edizioni precedenti (ad esempio, FOA o FOT); l'importante, però, è che sia specificato il set di regole a cui fare riferimento e che soprattutto entrambe le parti contrattuali ne conoscano la portata.

Qui non parliamo di un vero e proprio rischio tipico dell'utilizzo della resa franco fabbrica ma desideriamo comunque richiamare a delle cautele che gli operatori dovrebbero usare soprattutto quando intrattengono relazioni commerciali con partners americani. Tale precisazione ci consente di porre in rilievo il pregiudizio che può sorgere da un eventuale contenzioso con operatori di quel Paese che molto spesso impongono l'utilizzo di quelle che comunemente vengono chiamate "clausole americane", più correttamente individuate come Revised American Foreign Trade Definitions. Tali clausole ricalcano gli stessi acronimi degli Incoterms ma in molti casi la portata della norma è sensibilmente diversa e può essere foriera di notevoli pregiudizi per gli operatori meno esperti.

Infatti, anche le clausole americane prevedono una resa Ex Works ma quando

tale resa in alcuni casi viene individuata dalle locuzioni "Ex dock, Ex pier, Ex quay (Franco bacino, franco banchina) " named port of importation" (porto di importazione convenuto), tale termine viene inteso come una clausola di arrivo e non di partenza, somigliando di fatto più ad una resa DEQ - Incoterms 1990. Tale clausola impone al venditore addirittura l'onere di sdoganare la merce al porto di arrivo nel paese dell'importatore, obbligo che invece, dall'edizione del 2000 è stato trasferito sul compratore. Un insieme di obbligazioni a carico del venditore molto più ampio rispetto alla meglio conosciuta resa EXW degli Incoterms 2000 della CCI, come si vede; possiamo comunque assicurare chi legge: in realtà gli stessi americani utilizzano di rado questa clausola, ma ci sembrava opportuno segnalare questo remoto rischio in quanto riteniamo che prevenire i possibili casi di contenzioso aiuti le imprese a lavorare meglio. È facilmente intuibile quali diseconomie si generano negli uffici export delle aziende, soprattutto quelle più piccole, a scapito della ordinaria attività commerciale: ricercare i documenti di vendita e di trasporto, non sempre archiviati in maniera impeccabile, scrivere fax o email, attaccarsi al telefono per cercare di capire quanto contestato in una lingua straniera non sempre perfettamente conosciuta o senza avere le informazioni dettagliate visto che chi ha seguito quel cliente al momento è fuori azienda. Potremmo continuare ma siamo certi che la maggior parte dei nostri lettori avrà vissuto almeno una volta una situazione di questo tipo!

#### **Exw e riflessi assicurativi**

Non avendo l'onere del trasporto il venditore tende ad abbassare la guardia per quel che riguarda le coperture assicurative anche se non dovrebbe farlo quando c'è di mezzo un pagamento dilazionato. Pertanto, nulla vieta al venditore di provvedere a una sua propria assicurazione, magari sussidiaria. Questo tipo di assicurazione, che traduce l'originale termine inglese *contingency*, permette di garantirsi "a secondo rischio" quando la merce sia stata già coperta da altra assicurazione. Vi si può ricorrere, rivolgendosi alle compagnie di assicurazione di fiducia, anche quando sulla base dei termini di resa delle merci queste viaggino a rischio della controparte (ed è certamente il caso in cui si incorre vendendo alle condizioni EXW) perché esiste in ogni caso un interesse indiretto del venditore legato al pagamento della fornitura che potrebbe non avvenire per furto o danneggiamento prima che questa giunga all'effettivo destinatario.

Se il compratore non avrà provveduto ad assicurare la merce avrà la tendenza,

in caso di sinistro, a considerare il venditore responsabile del danno subito (o al massimo il vettore che cercherà di far ricadere la colpa sul venditore che quasi sicuramente avrà provveduto al caricamento della merce), invocando la non conformità della merce e/o degli imballaggi e defalcando da quanto dovuto per la fornitura l'importo del presunto pregiudizio economico subito. Si potrà obiettare che il venditore potrebbe citare in giudizio il compratore per inadempimento visto che egli ha rispettato la sua obbligazione contrattuale (consegna nel proprio magazzino nei tempi stabiliti) ma riteniamo che anche davanti ad una evidente correttezza del venditore sia sempre preferibile evitare di dare vita a contenziosi dal momento che si genererebbero costi molto spesso non determinabili a priori, rotture di rapporti commerciali e personali, perdite di tempo e distrazione dalle attività tipiche dell'azienda. E soprattutto con i tempi spesso dilatati con cui le controversie vengono risolte, talvolta la controparte citata potrebbe addirittura scomparire o fallire, lasciando di fatto la parte attrice senza alcuna possibilità di veder soddisfatte le proprie richieste.

#### **Conclusioni**

Vari i motivi che portano a diffidare di questa apparentemente vantaggiosa clausola e che forse intaccheranno le "certezze" sulle quali poggiavano le convinzioni degli esportatori italiani. Non sempre il minor numero di obbligazioni e compiti si rivela poi effettivamente foriero di vantaggi economici per chi vende. Quando proprio si decide di non assumere su di sé troppe obbligazioni sarà quanto meno opportuno optare per una resa FCA (Free Carrier) clausola appena un pò più *impegnativa* per l'esportatore ma che ha il pregio di essere adattabile a diverse circostanze e che tutto sommato annovera tra le obbligazioni a carico di quest'ultimo diversi aspetti che le forzature e le distorsioni operate nella clausola EXW comunque facevano ricadere tra i compiti del venditore.

Per ultimare questa analisi occorre prendere in considerazione due problematiche di natura strettamente commerciale; con la vendita EXW il venditore, perdendo di fatto il controllo sulle merci sin dalla loro uscita dal suo magazzino, avrà due svantaggi non di poco conto: da un lato perde di vista la catena di formazione del prezzo del suo prodotto nel mercato cui è destinato con la conseguenza che si troverebbe impossibilitato ad attuare delle strategie di difesa allorquando la concorrenza si facesse più spietata (è evidente che se non conosciamo il prezzo finale del prodotto ci risulterà difficile comprendere

quali sono i motivi per cui le nostre vendite si riducono e soprattutto capire quali difese porre in essere per mantenere la nostra posizione sul mercato - non è infatti detto che riduzioni di vendita siano dovute al prezzo del prodotto).

D'altra parte non avendo più il controllo delle merci non potrà offrire al proprio cliente le informazioni sul loro iter, tenendolo aggiornato sui vari passaggi che queste compiono ed sui vari ritardi che possono subire. Verrebbe meno pertanto quel discorso appena accennato di servizio reso al cliente, vero fattore competitivo per le imprese attive sui mercati internazionali. Se diamo per insita la qualità nelle nostre produzioni e in quelle dei nostri concorrenti dobbiamo chiederci cosa porterà i nostri compratori esteri a preferire i prodotti degli uni o degli altri: ecco quindi, che in osservanza ai principi cari alla Customer Satisfaction, probabilmente conferire un servizio accessorio al cliente può diventare elemento distintivo per assumere posizioni competitive sui mercati globalizzati e tali servizi possono certamente essere sia il trasporto quanto più vicino al magazzino del cliente e sia la correla-

ta puntualità nel fornire le informazioni relative al flusso logistico delle merci viaggianti.

In un contesto di elevata competitività a livello mondiale, allora può valere la pena considerare la possibilità di imparare a vendere con clausole diverse dal franco fabbrica, come ad esempio le clausole del gruppo C che pongono a carico del venditore l'onere di provvedere al trasporto principale senza tuttavia sopportarne i rischi.

Da più parti e soprattutto grazie agli scritti di più autorevoli colleghi, si è da tempo alzato il grido di allarme sui rischi derivanti dal non controllo del trasporto; le nostre imprese hanno sempre brillato per capacità produttiva, capacità di adattamento ai mutati scenari e reattività e questo ci fa pensare, parafrasando la teoria darwiniana sull'evoluzione delle specie, che non è l'impresa più grande o la più (economicamente) forte a sopravvivere alla sempre più crescente competizione, ma quella che più velocemente saprà adeguarsi ai mutati scenari dei mercati internazionali.

Fabrizio Ceriello

*Fabrizio Ceriello è titolare di uno studio professionale che si occupa di Consulenza e Formazione per il Commercio Internazionale. Laureato in Economia del Commercio Internazionale e dei Mercati Valutari all'Università Parthenope di Napoli (già Istituto Universitario Navale). Esperto nel delineare progetti di internazionalizzazione per le PMI e negli aspetti mercantili del commercio internazionale. Collabora attivamente con Enti camerali, associazioni di categoria, aziende, Business Schools. È associato AILOG, Credimpex, Assocorce. Scrive per il quotidiano economico "Il Denaro" di Napoli ed altre riviste camerali. Condivide l'attività professionale con Domenico Del Sorbo, la cui firma è apparsa nello scorso fascicolo 72 a pagina 38 in calce all'articolo "L'assicurazione dei crediti all'esportazione". Anche lui è titolare di uno studio professionale di consulenza e formazione per il commercio estero. Laureato in Commercio Internazionale e Mercati valutari, ha conseguito il Master in International Business al MIB di Trieste. Collabora con aziende, banche, enti camerali e scrive abitualmente per il quotidiano economico "Il Denaro" di Napoli e riviste camerali. È presidente del comitato regionale della Campania di Credimpex, l'associazione degli esperti di operazioni documentarie con l'estero.*

### Una riflessione sul rinnovo dell'abbonamento 2004

Come già segnalato nel precedente fascicolo n°72, dal 2004 è possibile sottoscrivere un abbonamento collettivo per 10 copie a prezzo dimezzato, cioè versando € 500, anziché € 1000, con lo scopo di fornire una copia della rivista ad ogni dirigente, funzionario, quadro, che ha interesse a consultarla nello svolgimento del proprio lavoro.

Di solito, all'interno delle aziende, se viene sottoscritto l'abbonamento per una sola copia, questa giace negli scaffali della direzione o della segreteria generale e raramente ci si ricorda di consultarla, in caso di dubbi o perplessità nell'affrontare un problema.

La sottoscrizione dell'abbonamento multiplo per 10 copie a prezzo dimezzato può essere utile anche per fornire la nostra pubblicazione ad uffici periferici o altre aziende del gruppo, che possono avere necessità di essere informate al pari del vostro ufficio centrale. Sarete voi a distribuirle, dopo aver acquistato le 10 o più copie con un unico invio da parte nostra, a prezzo dimezzato.

Vale la pena rifletterci e provvedere, inviandoci ulteriore rimessa di € 400, avendo voi già inviato l'importo di € 100 per l'abbonamento singolo.

la redazione