

Maurizio FAVARO

Guida Ragionata agli
INCOTERMS[®]
2010



Unioncamere
Veneto



Guida Ragionata agli
INCOTERMS[®]
2010



CON LA COLLABORAZIONE DI:



Indice

Presentazione	11
Prefazione	13
Introduzione	15
Il campo di utilizzo degli Incoterms®	29
Il buon uso degli Incoterms®	33
Incoterms® e modalità di trasporto	35
Incoterms® e triangolazioni	37
Incoterms®, Intrastat e Commercio Interno	39
Incoterms® e scheda di trasporto	41
Gli Incoterms®: il grado di utilizzo dei termini e differenze tra i gruppi F, C e D	45
Struttura dei termini	47
Incoterms®: la ripartizione dei termini per "specializzazione logistica"	49
Incoterms®: l'Edizione 2000 a confronto con quella 2010	51
Incoterms® e metodi di presentazione	52
L'individuazione del punto critico: due diversi metodi di lavoro	54
I termini in dettaglio: punti essenziali e osservazioni	56
<i>EXW: Ex Works</i>	56
<i>FCA: Free Carrier</i>	61
<i>CPT: Carriage paid to...</i>	65
<i>CIP: Carriage and Insurance paid to...</i>	70
<i>DAT: Delivered At Terminal</i>	73
<i>DAP: Delivered At Place of Destination</i>	77
<i>DDP: Delivery Duty Paid</i>	81
<i>FAS: Free Alongside Ship</i>	85
<i>FOB: Free on Board</i>	89
<i>CFR: Cost and Freight</i>	95
<i>CIF: Cost Insurance and Freight</i>	102
Tavole sinottiche	107

Presentazione

In una trattativa internazionale assume importanza fondamentale il trasferimento fisico dei beni, che devono giungere ai mercati di destinazione in maniera sicura e in un quadro contrattuale chiaro e univoco per le parti che effettuano la transazione commerciale. In particolare nei Paesi di recente sviluppo, gli operatori a volte fanno ricorso a prassi e usi locali, invece che a formulazioni consolidate e condivise a livello internazionale.

Proprio per tale motivo nei suoi interventi di supporto all'internazionalizzazione il sistema camerale regionale, ed in particolare il Centro Estero Veneto, orienta le proprie attività di formazione verso le problematiche anche culturali degli scambi commerciali e con questa pubblicazione affronta il tema degli *Incoterms*[®].

In questo ambito la Camera di Commercio Internazionale di Parigi svolge un ruolo di primaria importanza, occupandosi della codificazione di questo tipo di contratti in modo che si possa stabilire in maniera univoca le obbligazioni di esportatori e importatori in relazione al trasporto delle merci.

Per rendere più agevole la comprensione di questa materia da parte degli operatori economici, l'autore, componente del Gruppo di Lavoro *Incoterms*[®] della Commissione Diritto e Pratica del Commercio Internazionale presso la Camera di Commercio Internazionale di Parigi (sede di Roma), ha redatto questa Guida che tratta degli aspetti applicativi e pratici degli *Incoterms*[®] – edizione 2010.

Mi auguro che questo strumento di lavoro contribuisca al successo delle nostre imprese, affinché possano continuare ad essere competitive sui mercati internazionali.

GIAN ANGELO BELLATI

Direttore Unioncamere del Veneto

Prefazione

Nei contratti internazionali di compravendita di merci è necessario che le parti stabiliscano, in maniera inequivocabile, chi tra venditore e compratore debba far proprie le obbligazioni del trasferimento fisico delle merci, sostenerne i costi del trasporto e i relativi rischi e quali siano le reciproche obbligazioni in termini di caricazione/scaricazione, operazioni doganali, assicurazioni, ecc.

Per introdurre nel contratto di compravendita queste stipulazioni, le parti possono ricorrere a formule complesse oppure, più semplicemente, richiamando, con un acronimo di tre lettere, uno degli undici *Incoterms*[®] 2010. Ognuno di essi rappresenta tutto quello che le parti devono conoscere e saper fare per il trasferimento fisico delle merci in sicurezza.

La Camera di Commercio Internazionale di Parigi, sin dalla prima edizione degli *Incoterms* del 1936, continua, tramite i suoi esperti, nell'opera del loro aggiornamento con una cadenza decennale tra una edizione e l'altra.

In particolare, la revisione dell'edizione 2010 comporta alcune abrogazioni di termini "storici" e l'inserimento di nuovi; una delle novità più interessanti tuttavia sta nell'abbandono in questa edizione del concetto di murata della nave quale punto critico di passaggio dei rischi dal venditore al compratore.

La maggiore enfasi che viene data ai problemi legati alla sicurezza nel trasferimento delle merci, poi, denota la grande attenzione che anche la Camera di Commercio Internazionale pone su questa criticità dei tempi attuali.

Introduzione

Un decennio di utilizzo dei termini appartenenti all'Edizione 2000, se da una parte è servito a identificare quelli che hanno trovato scarso seguito tra i ceti mercantili dediti ai commerci internazionali e che non si trovano più in questa Edizione, dall'altra ha contribuito a infondere e diffondere la consapevolezza che in un contesto di così spiccata globalizzazione dei traffici – con le varieghe combinazioni contrattuali che tale mutilateralità porta con sé – la migliore tutela delle parti di una compravendita internazionale, in relazione al trasferimento delle merci, sta nella standardizzazione delle clausole di consegna, le più esposte a soggettive interpretazioni e applicazioni soprattutto in Paesi a minore tradizione mercantile internazionale, anch'essi però in diritto di affacciarsi all'invitante scenario. Paesi e mercati diversi che oltre ad appartenere a ordinamenti giuridici diversi, di *Civil Law* o di *Common Law*, e quindi già con una divergente impostazione dottrinale e giurisprudenziale, possono anche fare più o meno abbondante ricorso a prassi e usi locali e, non di rado, soprattutto per un Paese neofita, cadere nella tentazione di interpretare clausole contrattuali attraverso il filtro della propria normativa interna che (soprattutto per quanto riguarda la compravendita) ove fosse anche riscontrabile in altri ordinamenti sarebbe pur sempre priva di uniformità, cosa che solo una regolamentazione pattizia può dare. Sono allora i patti e gli usi contrari che – liberamente e autonomamente richiamati in contratto dalle parti – costituiscono la parte giuridica alternativa a quella di diritto generale, poco versatile nell'impiego mercantile internazionale, ma indispensabile a superare gli inevitabili diaframmi che si frappongono tra le parti contrattuali di sempre più eterogenea genia. A costo di contraddire la norma statale, appunto¹.

¹ Per il nostro Codice Civile, cioè, il diritto generale è il compratore che si fa carico dell'onere del trasporto, come espressamente indicato dal 2° comma dell' art. 1510: "(...) se la cosa venduta deve essere trasportata da un luogo all'altro, il venditore si libera dall'obbligo della consegna rimettendo la cosa al vettore o spedizioniere; le spese di trasporto sono a carico del compratore". In omaggio, però, all'autonomia contrattuale delle parti, il Codice (1322 C.C.) stabilisce che esse: "(...) possono liberamente determinare il contenuto del contratto (...)". E poiché il citato articolo 1510 esordisce con l'espressione "Salvo patto o uso contrario", le parti che intendono trasferire l'obbligazione del trasporto sul venditore possono liberamente farlo. E la resa così modificata può appartenere anche agli *Incoterms*[®].

Di ciò, per primi, ne fecero esperienza, esercizio e tesoro i *merchants* nord americani, della metà del diciannovesimo secolo, costretti – in quella babele di lingue, culture, costumi e pratiche commerciali che era l’America appena uscita dalla Guerra di Secessione, e in un territorio così vasto (circa 8 milioni di km²) che anche il più piccolo e insignificante commercio locale assumeva le proporzioni e i rischi di una compravendita internazionale – a darsi delle norme condivise di comportamento commerciale, soprattutto nello spinoso (per i rischi) problema del trasferimento delle merci che data la logistica “esplosiva” del territorio era quella che più e prima di altri andava standardizzato. Comparvero, allora, i primi *trade terms* della Camera di Commercio degli Stati Uniti più o meno coevi dello storico *Harter Act* del 1893 – la prima convenzione per il trasporto marittimo dei tempi moderni – che contribuiva a disciplinare il traffico marittimo interno (fluviale) e internazionale e, di conseguenza, a restituire o ingenerare fiducia ai *traders* e quindi impulso ai commerci in genere. In Europa, la CCI di Parigi in materia di raccolta e classificazione delle clausole di resa, in uso nei commerci sia locali che internazionali – le prime navi a scafo di acciaio mosse da macchine a vapore consentivano un’espansione del raggio di azione degli allora *commerçants* che entravano così in contatto con “genti” nuove e di altre culture – iniziava subito cioè dalla sua costituzione avvenuta nel 1920 una opportuna e meritevole opera di standardizzazione dei termini di resa, o meglio, della ricerca di una loro interpretazione univoca che mettesse le parti al riparo da disuguaglianze di significato e portata a cominciare dai termini che più venivano utilizzati, soprattutto i due precursori degli attuali *Incoterms*[®], FOB e CIF, e poi gli altri di minore frequenza, ma non meno pericolosi quando non correttamente e uniformemente recepiti, quali il “reso franco” nelle sue varie declinazioni, il “franco vagone”, il “franco banchina” il “franco miniera”, ecc.² Le criticità riscontrate in quest’ambito dalla Camera di Commercio Internazionale di Parigi, in seguito a un periodo di tre anni di osservazione dei comportamenti degli utilizzatori di queste terminologie, erano quelle che ci si poteva aspettare, ossia la scarsa diffusione di termini **condivi** e **uniformi** e di conseguenza la rischiosa soggettività interpretativa di quelli allora disponibili. Elementi questi che, in un ambiente così altamente frammentato e differenziato per cultura e saperi quale era quello del commercio internazio-

² L’espressione “franco” si trova, oltre che nei termini di resa in uso nel nostro Paese (porto franco, franco diporto), anche in Francia (dove è nata) e in Inghilterra (franco domicilio). Quasi del tutto abbandonata nel commercio internazionale – perché non dice se chi sostiene l’onere del trasporto se ne assume anche il rischio – si trova eccezionalmente ancora citata nella CIM (Convention Merchandise Routières) sul trasporto ferroviario.

nale di allora, inducevano la Camera di Commercio Internazionale a promuovere nel 1923 una sorta di censimento degli stessi (usi e prassi) che venivano raccolti in una rassegna dalla puntuale e duplice titolazione di *Trade Terms* in inglese e di *Termes Commerciaux* in francese che rappresenta il primo tentativo europeo di catalogazione della materia ordinata secondo la prevalente utilizzazione nei Paesi a maggiore vocazione mercantile internazionale, la quale metteva in luce i sei termini più cari agli operatori di allora, cioè Franco Vagone, FAS, FOB, C&F, CIF e Resa Franco. Il fatto, però, che vi fossero in quell’epoca termini già catalogabili per frequenza di uso nelle maggiori piazze commerciali internazionali, non significa che di essi vi fosse tra gli utenti una percezione uniforme in merito alla loro portata. Meno ancora condivisa. La situazione veniva confermata cinque anni dopo da una seconda, fortunata (per numero di adesioni dei Paesi intervistati che superò la trentina, e per prontezza di risposta) edizione di questa indagine i cui risultati – “scontati”, sempre in termini di scarsa univocità e uniformità percettiva – sollecitavano la camera di Commercio Internazionale a mettere a punto, più che un disciplinare vero e proprio, un formulario a uso degli operatori con l’estero per l’interpretazione (finalmente) uniforme dei termini di consegna – dall’esplicito titolo di “Regole Internazionali per l’interpretazione dei termini commerciali” – che analizzava la struttura e la portata di ciascuno dei seguenti undici termini: Franco Fabbrica, Franco Vagone, Franco Porto di imbarco, FAS, FOB, C&F, CIF, EXSHIP, Franco Banchina, Reso Franco punto di destinazione, nolo pagato. Fu però solo nel 1936 che tale raccolta di regole (facoltativa, va precisato) prese la denominazione di *Incoterms*[®], un acronimo risultante dalla contrazione della più estesa formulazione inglese *International Commercial Terms*. Il risultato consisteva appunto in una raccolta ordinata e annotata (con le interpretazioni allora prevalenti) di questi termini che fino ai giorni nostri ha rappresentato lo sforzo più riuscito della CCI di elaborare canoni contrattuali omogenei. Che non sono norme, quindi, ma solo espressioni di codificazione di usi e di prassi interpretate nell’unico modo utile alle parti di un contratto internazionale di compravendita (e non di trasporto, si badi bene): quello **uniforme**, e perciò univoco, certo e autentico di cui il variegato mondo del commercio internazionale sentiva il bisogno³. E poiché questa materia è sensibile, ancorché non subordinata, ai

³ Non meno sentito oggi, questo bisogno di affinità interpretative, in cui in piena globalizzazione le certezze degli operatori (tutti) in questa materia sembrano indebolite riproponendosi lo stesso scenario degli anni '20 e '30 del secolo scorso. Da qui l’eterna giovinezza degli *Incoterms*[®].

cambiamenti del commercio internazionale – nei suoi aspetti logistici, documentari, informatici ecc... – di essa vi è la richiesta di un periodico adattamento che, come nel caso di questa edizione e di quella precedente del 2000, non necessariamente deve essere stravolgente ma aderente quanto basta, questo sì, alle mutate circostanze e congiunture che in un decennio – ossia l’arco di tempo medio che separa un’edizione dall’altra degli *Incoterms*[®] – è lecito e ragionevole aspettarci che si verifichino. Oppure, potrebbe trattarsi più semplicemente dell’opportunità di rilettura e revisione di alcuni passaggi per renderli più comprensibili e lineari (ove nel frattempo, casistica alla mano, avessero denunciato difetti di accessibilità da parte di utenti e osservatori anche di altri Paesi). Questo per buona misura spiega le diverse edizioni a cominciare da quella del 1953 che dopo una sosta prolungata e forzata a causa della guerra a partire dall’edizione del 1936, ha visto una successione di riedizioni a ritmo sostanzialmente decennale, appunto. Si ebbero così le edizioni 1967, 1976, 1980, 1990 e 2000, fino all’attuale, anch’essa rientrante nella cadenza decennale. Per completezza di informazione, è anche interessante ricordare le linee principali di ognuna di esse con le diverse tarature da ognuna di esse apportate, utili a far apprezzare l’evoluzione storica di questa materia. A cominciare da quella del 1953, allora, in cui quella Edizione si presentava scarna, ossia composta di “soli” dieci termini, EXW, FOR-FOT, FAS, FOB, C&T, CIF, EXSHIP, EXQUAY, Nolo o Porto pagato fino a..., dalla quale, come si vede, mancano (verosimilmente perché scarsamente utilizzati nel frattempo o, più semplicemente, perché ritenuti pleonastici con altri e quindi potenziale fonte di dubbi interpretativi), il Franco Porto di imbarco e il Reso punto di destinazione. Questa edizione, che prendeva giustamente il nome di *Incoterms*[®] 1953, veniva contemporaneamente affiancata da quella che sarebbe stata l’ultima serie dei citati *Trade Terms* o *Termes Commerciaux* in cui venivano pubblicati i risultati di un’indagine presso Paesi evoluti (in termini di preparazione e pratica commerciale) per cogliere l’interpretazione **prevalente** di una decina di termini di resa – compreso un nuovo Reso Franco punto di destinazione convenuto – data dai loro operatori nelle contrattazioni internazionali. In pratica, allora, l’edizione *Incoterms*[®] 1953 ufficializzava il *set* di undici termini di resa e la coetanea pubblicazione *Trade Terms* li interpretava in maniera univoca. Nella successiva edizione del 1967 degli *Incoterms*[®], abbandonata la funzione *tender* dei *Trade Terms* – la CCI aggiungeva al *set* del 1953 due nuovi termini, uno dei quali particolarmente impegnativo per il venditore, ossia il “Reso sdoganato luogo di destinazione convenuto del Paese di destinazione” quasi simile (se non

fosse per le operazioni di scaricazione, come si vedrà), all’attuale DDP, che lo rendeva appetibile al compratore, liberato così dalla quasi totalità delle sue incombenze all’importazione, e quindi adatto alla promozione delle esportazioni nei cicli economici di ripresa come il decennio degli anni ’60 del secolo scorso⁴. Il successivo *upgrading* del contesto economico mondiale⁵ vedeva tra la metà e la fine degli anni ’70, un maggior ricorso al trasporto aereo di merci con la necessità di dedicargli un termine di resa esclusivo quale il FOB Aeroporto che viene per la prima volta incluso nell’edizione 1976 degli *Incoterms*[®] (termine, questo, che verrà successivamente rimosso dall’edizione 1990 perché, come si vedrà, origine di malintesi tra le parti). Dall’edizione 1980, la più estesa in assoluto per numero di termini contemplati dalla CCI in questa specifica disciplina, inizia il citato regime di cadenza decennale delle Edizioni degli *Incoterms*[®], (1980, 1990, 2000, 2010). Il motivo di una così ravvicinata edizione (1980) rispetto a quella precedente (1976) si deve sostanzialmente al fatto che, ai termini già appropriati e alle diverse fattispecie di trattative e contrattazioni internazionali con trasferimento di merci, mancavano dal *set* del 1976 condizioni aderenti al trasporto intermodale e quindi ancor più adatte a questa forma logistica. È bene qui ricordare come la comparsa del *container* sullo scenario delle attrezzature per l’unificazione dei carichi tra la fine degli anni ’60 e l’inizio degli anni ’70, e della sua inevitabile rapida affermazione quale sistema integrato di movimentazione delle merci, faceva saltare tutte le classiche prassi mercantili – adatte solo, per esempio, al trasporto “da stiva” con polizze di carico “da porto a porto” e non combinato – creando anche i presupposti dell’entrata in questo scenario (dell’intermodalità e multimodalità) di figure professionali nuove o comunque di diversa collocazione quali consolidatori e vettori contrattuali – sia MTO (*Multimodal Transport Operator*), che NVOCC (*Non Vessel Operating Common Carrier*) – diversi dai vettori di fatto. Questa situazione rendeva opportuno l’inserimento di un termine che riguardasse il vettore o lo spedizioniere nel ruolo soprattutto di consolidatore. Si credè, allora, il Franco Vettore, provvedendo anche all’adattamento del termine Nolo, Porto e Assicurazione pagati fino a... (già compreso nelle edizioni 1936 e 1953) “(...) alle necessità del trasporto moderno e in particolare del tra-

4 Il trasporto come obbligazione contrattuale, quando eseguito dal mittente, rappresenta un plusvalore della promozione delle esportazioni, soprattutto di beni di medio-basso valore intrinseco verso destinazioni lontane. Un valore aggiunto, questo, che a volte è perfino indispensabile al venditore per battere la concorrenza. Utile anche nei periodi di stagnazione, quando diventa uno dei più sicuri “fattori critici di successo” degli esportatori.

5 L’orientamento produttivo verso beni anche di non primaria necessità altamente tecnologici e perfino voluttuari, afferma l’interesse per la modalità di trasporto aerea.

sporto “multimodale” mediante contenitori del tipo *Roll On Roll Off*, mediante rimorchi e traghetti (...)⁶. Ma le maggiori variazioni tra un’edizione e l’altra si ebbero con quella – notevole anche per l’ammodernamento della stessa vecchia struttura di alcuni termini – del 1990 dalla quale veniva rimosso (opportunamente) il discusso FOA (FOB Aeroporto), fonte di tanti equivoci interpretativi tra venditori e acquirenti e, non bastasse, anche tra utenti (venditori e acquirenti, appunto) e operatori (consolidatori aerei, spedizionieri e talvolta vettori) per la discrasia tra punto critico – luogo e momento in cui oneri e rischi passano dal venditore al compratore – di questo termine e la sua derivazione marittima⁷. Altre epurazioni eccellenti riguardavano due termini, il FOR/FOT (*Free On Rail/Free On Truck*) che, concepiti nelle intenzioni degli esperti della CCI quale strumento contrattuale a uso esclusivamente ferroviario (*rail* e *truck* venivano qui considerati omonimi nel significato di carro ferroviario), nella versione FOT era invece percepito dagli operatori come un termine valido nel trasporto stradale dato il significato di *truck* che nella lingua inglese (soprattutto nell’*american english*) fa riferimento soprattutto al camion⁸. L’opportuna, nella versione 1990, sostituzione del FOR/FOT con il meno originale FCA (Franco Vettore) poneva fine anche a questa potenziale fonte di contrasti tra vari soggetti di una filiera distributiva fortemente contrassegnata da intermodalità e multimodalità.

Con lo stesso obiettivo di adattare i termini – poche regole internazionali sono così dinamiche come gli *Incoterms*[®] – alla pratica corrente, la CCI non trascura l’informatica nell’Edizione 1990 ovvero di quella parte dell’informatica che riguarda la trasmissione elettronica di dati (EDI = *Electronic Data Interchange*) ammettendo la trasmissione elettronica, ove possibile, anche di documenti (alcuni anche ad alto contenuto probatorio) con l’obiettivo di un progressivo minore ricorso alla forma cartacea. Obiettivo, questo, ancora (quasi) tutto da realizzare e che vedrà solo in futuro la sua piena affermazione⁹. La prima edizione di questo

⁶ Così la CCI nella Edizione 1980 degli *Incoterms*[®], raccolta nella Pubblicazione n. 350

⁷ Disguidi, non pochi, venivano segnalati dalle parti contrattuali in merito alla curiosa allocazione del punto critico che, fissato a terra presso il vettore aereo (o il suo consolidatore) non era così facilmente e automaticamente dissociabile dal concetto di **murata della nave** (tipica del FOB “marittimo”) inesistente in un aeromobile.

⁸ Non era raro, infatti, trovare in quotazioni e fatture di spedizionieri impegnati nella consegna di campionari da esposizione in fiere europee la “resa FOT”. Qui, lo spedizioniere/mandatario del mittente/espositore si occupava del tratto di itinerario dalla località di partenza a un terminale di raccolta dei campionari degli espositori presso un corriere-appaltatore che per conto dell’Ente Fiera, era l’unico vettore ammesso ad accedere ai padiglioni. La spedizione gli era consegnata a “bordo camion arrivo terminal” ossia FOT, appunto.

⁹ La trasmissione elettronica di dati, come è noto, è già realtà in quegli ambienti in cui tale modalità non ha avuto difficoltà ad affermarsi. Esistono anche regole internazionali dettate sia dall’ONU che dalla CCI, per l’adozione in questo campo di sistemi uniformi e condivisi. Con l’acronimo EDIFACT (*Electronic Data Interchange for Administration Commerce and Transport*) si fa riferimento a uno (dei diversi)

secolo, *Incoterms*[®] 2000 appunto, non rappresenta uno stravolgimento della più innovativa (rispetto al *set* del 1980) Edizione 1990, di cui si mantengono gli stessi termini (sia come acronimo che come numero), ma con una migliore definizione di ciascuno di essi e, in alcuni casi, con una interessante rielaborazione che si traduce in una diversa attribuzione delle obbligazioni doganali nei termini FAS e DEQ, oppure in una (molto più) semplificata obbligazione di consegna nel FCA o nella più esplicita e precisa attribuzione al compratore delle operazioni di scaricazione. Più in dettaglio, l’edizione 2000 fa rientrare in una logica per così dire più territoriale l’obbligazione doganale dato che a occuparsene – tranne le eccezioni rappresentate dal Franco Fabbrica e del *Delivered Duty Paid* sarà rispettivamente il venditore alla partenza e il compratore all’arrivo. Con questa semplificazione, infatti, viene rimosso l’obbligo del compratore di sdoganare la merce all’esportazione nella resa FAS e del venditore nella resa DEQ all’atto dell’importazione nel Paese estero di destinazione. E ciò per una maggiore aderenza a nuove procedure nelle formalità doganali – anche in termini di controlli (antiterrorismo, *dual use*, trattamento antiparassitario degli imballaggi di legno, ecc.) – su merci e documentazioni adottate in molti paesi, e non solo quelli a più alta tradizione mercantile ma anche in quelli emergenti, non ultime le normative fiscali interne, che hanno obiettivamente reso più opportuno spostare l’assolvimento di queste incombenze sul soggetto contrattuale (venditore e acquirente) domiciliato nel Paese. Interessante, perché definitiva e (finalmente) inequivocabile, l’attribuzione al compratore dell’onere e del rischio delle operazioni di scaricazione. A meno che tale voce (la scaricazione, appunto) non sia già ricompresa nel nolo pagato dal venditore. Ma, più interessante ancora, è la citata semplificazione del termine FCA che nell’edizione 1990 contemplava ben 4 diverse opzioni di consegna a seconda della diversa modalità di trasporto – stradale ferroviario, fluviale e marittimo – per ognuna delle quali, inoltre, un’ulteriore distinzione stava nell’entità (*groupage* o completo) della spedizione.

In questa edizione, le opzioni di consegna nel FCA sono soltanto due e si rifanno a una precisa decisione delle parti (non dissociata comunque dall’entità della

tentativi di raccolta di norme procedurali adottabili in sicurezza da soggetti utilizzatori di tali attuali sistemi di trasmissione dati (soprattutto sensibili). Lo stesso dicasi per la versione della CCI del 1988 nota come UNICID (*Uniform Rules of Conduct for Interchange of Trade Data by Teletransmission*) che identifica il lavoro, in questo campo, realizzato attraverso il contributo di organizzazioni internazionali di operatori e utenti. Non trascurabile, anche se prematura, la realizzazione e soprattutto la diffusione tra i soggetti intestatari (utenti, operatori, banche) della trasmissione elettronica della polizza di carico sulla quale ha contato molto il lavoro di messa a punto di regole uniformi da parte del CMI (*Comité Maritime International*).

partita): tale obbligazione allora può perfezionarsi, per volere delle parti, presso i locali del venditore (generalmente per carichi completi) oppure presso quelli del vettore (per carichi inferiori al completo).

E arriviamo all'edizione 2010, per la verità non tanto attesa dato che motivi di ripensamenti e ravvedimenti di varia natura quella del 2000 non ne ha dati. O quanto meno non in misura così evidente come l'edizione 1980. Di urgente, per così dire, non c'era granché dato che sotto l'aspetto concettuale le ultime tre edizioni hanno compiutamente contemplato le obbligazioni di venditori e compratori nascenti dal trasferimento fisico delle merci, affinandole in ogni successiva edizione con progressivi adattamenti alle inevitabili e fisiologiche mutazioni di cui si è più volte detto. Proprio in questa logica, allora, cioè quella del dinamismo dei termini di resa il cui destino – più di ogni altra condizione contrattuale – è quello di seguire e inseguire continuamente le innovazioni tecnologiche, doganali, informatiche, ecc., si inquadra anche questa ulteriore edizione che oltre alla rimodulazione dei termini del gruppo C e D ha il merito di aver contribuito a diffondere in maniera chiara e con un linguaggio sempre più accessibile – sforzi in questo senso sono stati fatti per migliorare contenuti e lessico dei **preamboli**¹⁰ di ciascun termine – questa parte, ora nevralgica, della contrattualistica internazionale, minacciata da quella schiera di operatori ancora scettici o più semplicemente inesperti di *Incoterms*[®] destinata a crescere con la globalizzazione.

L'edizione 2010, allora, apporta modifiche che riguardano sia l'abolizione di alcuni termini che l'inserimento di due nuovi termini. I primi rappresentano condizioni non molto usate nelle transazioni mercantili perché fonte, a volte, di qualche incertezza (interpretativa) di troppo, segnalata alla CCI da operatori di alcuni Paesi evoluti. Si tratta dei seguenti tre termini: DAF, DES, DEQ e DDU. Del primo, *Delivered At Frontier*, non se ne sente più il bisogno, dato che la movimentazione fisica della merce in ambito comunitario in un territorio così allargato in cui di fatto sono state rimosse le dogane, non giustifica più una resa franco confine dato che lo stesso oggi non ha più il contenuto politico e doganale del passato. D'altro canto, il presidio di uno dei tantissimi varchi doganali comunitari che proiettano verso un Paese terzo è diventato più difficile per un esportatore cui

¹⁰ I preamboli dell'edizione 2010 esprimono in maniera concisa e sicura le caratteristiche fondamentali (quelle cioè che non si possono ignorare) di ciascun termine che riguardano le motivazioni alla base della scelta di un determinato termine piuttosto che un altro, il momento in cui i rischi si trasferiscono dal venditore al compratore e il riparto dei costi fra loro due.

compete l'obbligo di determinare con precisione addirittura il luogo e il punto convenuto di questa frontiera – che, si trova “(...) prima della frontiera doganale del Paese confinante (...)” come riportato nella Pubblicazione n. 560 della CCI – mettendo in crisi le parti sull'obbligazione di consegna. Anche il termine marittimo DES, *Delivered Ex Ship*, non ha avuto grande seguito tra operatori, nemmeno tra i *merchants* di commerci particolari che comunque adottano già varianti degli *Incoterms*[®] tipiche del proprio settore merceologico e che quindi non sono influenzati da altre formulazioni. Questo termine poneva l'eterno problema della ricerca tra chi, fra venditore e compratore, avrebbe dovuto sostenere le spese di disistivaggio quando le stesse non fossero state comprese nel nolo. Voce, questa, che il venditore – generalmente il citato *merchant* che tratta quantitativi considerevoli – si guardava bene dall'includere nel nolo, (per contratti di trasporto a noleggio e/o a nave completa), ossia tra i suoi oneri, optando per “condizioni di nolo”¹¹ diverse dai *Liner Terms* come le condizioni PAL (*Palan*) se non per il più conveniente (per lui e non per il compratore) FIO¹². Altra motivazione alla base della soppressione di DES e DEQ può trovarsi nel fatto che questi due termini, di esclusiva pertinenza marittima, male si conciliano con il diritto del venditore – in un contratto con una resa estrema che pone su di lui l'obbligazione di riconsegna, per così dire, a ogni costo – di scegliersi la modalità di trasporto a lui (e solo a lui) più conveniente. In questa logica, termini marittimi suonano come riduttivi della sua discrezionalità operativa che qui, invece, deve essere massima. Non si esclude allora che anche i contrasti in questo ambito siano alla base della decisione della CCI di rimuovere il termine DES, comunque, si ribadisce, già di limitata e specifica utilizzazione. Sulla eliminazione del DDU va detto che qui le motivazioni sono più concrete e riguardano la circolazione intracomunitaria delle merci che, non soggette al preventivo processo doganale, rende pleonastico e quindi inutile il solo citare il dazio (*duty*, appunto) all'importazione, in questo ingenerando perplessità e confusione nelle cessioni e acquisizioni tra Paesi del-

¹¹ Le condizioni di nolo (da alcuni indicate anche come “rese navali”) rappresentano, soprattutto nel trasporto marittimo a carico totale o a noleggio, ma non solo, la qualità e quantità di obbligazioni che la nave, in aggiunta a quelle della trazione marittima propriamente detta, include nel nolo. La più estensiva e impegnativa condizione per la nave è data dalla FAS (*Free Alongside*) in cui il nolo oltre alla trazione comprende il tiraggio (caricazione a bordo) e lo stivaggio. La meno impegnativa e costosa è la FIO ossia *Free In (Free) Out* in cui il nolo prevede solo la trazione marittima dato che le operazioni di tiraggio (caricazione) e stivaggio sono a onere e rischio del caricatore. Specularmente, la FIO all'arrivo pone queste due obbligazioni a carico del ricevitore (Su questo argomento vedi dello stesso Autore “Condizioni di Nolo”, su I Trasporti Internazionali Ed. IPSOA Milano 2009 pp. 198 e segg.).

¹² Non si può nemmeno escludere in maniera categorica che operatori di particolari settori continuino a richiamare in contratto clausole a loro più congeniali data la libertà e la facoltà delle parti di avvalersi di strumenti contrattuali ritenuti maggiormente appropriati ai loro scambi. Anche se ciò, (ricorrere cioè a set di regole superate) non dovrebbe essere necessario data la presenza nelle edizioni *Incoterms*[®] successive e revisionate di termini (la 2010 rispetto alla 2000) alternativi rispondenti a ogni condizione.

l'area doganale U.E. in cui sia il venditore cedente a sostenere oneri e rischi del trasporto. Perplexità e confusione nel DDU, appunto, perché ove il cedente avesse necessità di palesare che del trasporto il cessionario sostiene **solo** gli oneri, la resa corretta ai fini Intrastat sarebbe la CPT/CIP ma nel caso in cui, come spesso avviene nei traffici intracomunitari con trasporto stradale, il cedente, con gli oneri di trasporto si facesse **anche** carico dei rischi, l'unica resa (tra i 13 *Incoterms*[®] a disposizione) con ciò compatibile sarebbe proprio la DDU, ossia un termine appartenente a un raggruppamento (il gruppo D degli *Incoterms*[®], Edizione 2000, appunto) in cui l'obbligazione di consegna del mittente, a parità di oneri di trasporto, non si soddisfa affidando la merce al vettore in partenza (come nel citato CPT/CIP), ma consegnandola nel luogo di destinazione convenuto, a totale suo rischio. Con ciò, mettendo in piena contraddizione, come si vede, l'esigenza della segnalazione di un termine di consegna "all'arrivo" (con trasporto e rischi a carico del venditore/mittente) con quella della insussistenza di obbligazioni doganali in ambito comunitario. Nelle consegne in Paesi extra-UE, invece, tale termine che pone comunque in capo al venditore l'obbligazione di riconsegna al destinatario in un luogo convenuto (verosimilmente la sua sede operativa), lo espone al rischio di sostenere oneri e rischi non pianificati per consentire al compratore di effettuare le sue operazioni doganali di importazione presso la sua dogana quando la stessa si trovi prima del luogo convenuto di consegna. Per queste motivazioni, al posto del DDU una *new entry*, cioè il DAP (*Delivered At Place*) in cui il *duty* non compare, aiuta a risolvere questo problema (fissando, per esempio, il punto critico prima della linea doganale di entrata, nelle vendite extra-UE). Oltre a questa novità – la riduzione del numero degli *Incoterms*[®] da 13 a 11 con l'abrogazione dei citati DAF, DES, DEQ e DDU e l'adozione del DAT e DAP – l'edizione 2010 si distingue da quella precedente per alcuni altri elementi – quali la maggiore (necessaria) attenzione ai problemi della sicurezza, la riclassificazione del *set* per specializzazione logistica e l'invito all'uso degli *Incoterms*[®] 2010 anche nel commercio interno (intracomunitario e, non si esclude, anche nazionale) – oltre che per una maggior chiarezza della prosa, sia del testo di ogni singola obbligazione del venditore (A1–A10) e del compratore (B1–B10), sia della premessa (*guidance note*) di ciascun termine. In tema di sicurezza, allora, va considerato che il momento storico in cui questa nuova edizione viene a trovarsi, è contrassegnato da acuitizzazioni di rischi (nel trasferimento di persone e cose) che inducono a comportamenti di maggiore e più responsabile attenzione i ceti commerciali in generale

e tutti gli addetti alla filiera del trasporto in particolare e delle cui esperienze e raccomandazioni la CCI, anche in questo ambito, ha tenuto conto. Prova ne sia l'opportuno inserimento tra le obbligazioni del venditore (A2–A10) e del compratore (B2–B10) anche di quella dell'assistenza reciproca nell'ottenimento e rilascio di documenti e autorizzazioni avendo diretto riferimento con la sicurezza nella movimentazione – elemento, questo, che oggi non è più trascurabile né differibile. Ancora. L'edizione 2010 è la prima che arriva subito dopo la revisione delle *Institute Cargo Clauses* (ICC) – i noti clausolari (A, B e C) assicurativi messi a punto dall'Istituto degli Assicuratori Inglesi (ILU = *Institute of London Underwriters*) e dai *Lloyd's* – e gli unici due termini che prevedono la copertura assicurativa CIP e CIF tengono conto (nelle obbligazioni A3/B3) anche di queste variazioni. Tuttavia, e per completezza di informazione, va detto che la classica copertura C, corrispondente alla **copertura minima** per l'esiguità dei rischi assicurati e l'eccezionalità degli eventi che li possono produrre, non è adeguata, come si vedrà, all'importatore prudente con forti interessi in viaggio, "bisognevole", invece, di ben altra tutela quando il rischio del trasporto incombe esclusivamente e totalmente su di lui e non sull'esportatore (ancorché possa sembrare differente, come si vedrà). Rimanendo sui termini del Gruppo C – insidiosi all'acquisto e tranquilli alla vendita – va aggiunto che uno dei problemi messi in evidenza da importatori (imprudenti, appunto) con rese CFR e CIF sta, oltre che nel rischio di trasporto, in quello di vedersi addebitare all'arrivo, cioè al porto di destinazione convenuto contrattualmente, delle spese impreviste e non preventivate a cominciare dalla stessa scaricazione, nonché spese per operazioni di movimentazione a terra, intra-portuali o correlate con i terminal contenitori, ecc. ove gli stessi (costi relativi a tali operazioni) non fossero già inclusi nel nolo pagato (meglio sarebbe dire, anticipato) per suo conto dal venditore. Con il rischio, allora, sempre per il compratore, di pagarle (tali spese) **due volte**: la prima, con il prezzo di acquisto, la seconda, a parte, con l'addebito dello spedizioniere e/o movimentatore portuale. L'evenienza è tutt'altro che ipotetica e rara (come, anzi, prassi ricorrente dimostra) e per evitarla, l'edizione 2010 fa una più precisa ripartizione dei rispettivi oneri riportandola in maniera (ancora) più chiara e, in alcuni casi (C e D) dettagliata (condizioni A6/B9 = *allocations of costs*). In pratica, il principio che tutte le spese (comprese quelle citate) che siano **già** comprese nel nolo (circostanza, questa, che deve apparire in maniera esplicita ed espressa) non devono essere riportate a carico del compratore, è qui formulato in maniera (finalmente) inequivocabile.

La nuova edizione, poi, si sofferma maggiormente che in passato sulle vendite a catena ossia di merci in viaggio, tipico delle rinfuse (materie prime, cereali, idrocarburi, ecc.) ovvero delle *commodities* che, come si sa, passano di mano da un acquirente a un altro con semplici ordini spesso verbali, con la formalizzazione della compravendita solo alla fine della filiera (cioè dell'ultimo acquirente di una serie di *traders* all'interno di una stessa filiera). Quelli, allora, tra questi venditori, che si trovano al centro della filiera o che svolgono il ruolo di procuratori di vendite e acquisti nel momento in cui la partita di merce passa di mano, non assumono l'obbligazione di provvedere al trasporto perché la spedizione è materialmente (già) in corso, ma solo di "procurare le merci" già imbarcate e di fissarne le condizioni nel nuovo negozio. L'invito, a questi *traders*, allora, è quello di non sottrarsi all'uso anche, in queste particolari transazioni (per la corretta ripartizione delle reciproche obbligazioni che comunque sorgono), degli *Incoterms*[®]. Una considerazione opportuna riguarda, qui come per le passate edizioni, la personalizzazione dei termini a esclusivo beneficio di parti contrattuali che ritengono necessario in una trattativa apportare delle varianti ai termini per renderli al massimo aderenti alla fattispecie: le **varianti**, appunto. Si tratta di (legittimi) adattamenti che le parti possono liberamente applicare a qualsiasi termine, dato che l'intera materia (degli *Incoterms*[®]) il cui impiego è facoltativo, fa pur sempre parte del diritto pattizio e non costituisce norma di diritto generale. Ciò non toglie, però, che proprio perché uno scopo degli *Incoterms*[®] – di qualsiasi edizione – è quello di dare un'interpretazione uniforme dei termini di resa richiamati in contratto dalle parti, l'uso di varianti sia di per sé pericoloso e, talvolta, con effetti controproducenti. Il pericolo sta nella assenza di interpretazione ufficiale da parte della CCI di termini ibridi (*Incoterms*[®] + variante) derivati dalla manipolazione del termine ufficiale, del tutto inesistente nel set da essa stessa coniato, per i quali le parti dovrebbero ridisegnare la nuova e diversa geometria di oneri e rischi dato lo spostamento del punto critico che nel nuovo termine non si trova più allocato nella sua posizione originaria. Poiché la casistica dimostra che la rinegoziazione tra le parti di un termine – quale, per esempio, il più frequente Franco Fabbrica **Caricato** (*EXW Loaded*) che andrà a prevalere sull'originario EXW – a stabilire chi (tra venditore e compratore) andrà a sostenere i **nuovi** oneri e i **diversi** rischi (visto che la CCI è fuori discussione) è del tutto improbabile e assente dalla loro prassi operativa, con gli intuibili negativi effetti che da ciò possono derivare, è il caso di considerare questa pratica quale possibilità remota, se non da scoraggiare del tutto. E nemmeno questa edizione la incoraggia. Occorre però fare

anche molta attenzione al prevalere di usi consolidatisi nel tempo non solo nei citati commerci particolari ma anche in alcune piazze che danno per scontate, per esempio, formulazioni come *FOB Stowed*, tanto care ai compratori Russi e Mediorientali che, nella totale indifferenza di come il contratto di trasporto sia formulato, non concepiscono un FOB se non con merce già stivata a onere e rischio del venditore. Per non parlare della sibillina *CIF Landed*, irrinunciabile dalla maggior parte dei compratori nord-america in cui, indipendentemente anche qui dal contratto di trasporto (che non li riguarda) l'unico modo in cui intendono la messa a disposizione della merce acquistata è **in banchina** (*landed*, appunto, e quindi non in stiva) nel porto di destinazione e **sdoganata** all'importazione.

Apprezzabile anche il tentativo della CCI di fare, qui, chiarezza su alcune espressioni sin qui usate con quel tanto di flessibilità che poteva indurre le parti in tentazione di soggettività interpretativa. È il caso, per esempio, del **vettore** (*carrier*) che qui non potrà che essere il soggetto con il quale il committente stipula il contratto di trasporto. Sul termine *delivery*, per insistere su questo argomento cruciale, vista la molteplicità di significati che lo stesso può avere a seconda dell'ambito (giuridico o commerciale) in cui viene utilizzato, va detto che negli *Incoterms*[®] esso rappresenta **unicamente** il luogo (e il momento) in cui avviene il trasferimento del rischio (di perimento della merce) dal venditore al compratore.

Il campo di utilizzo degli Incoterms®

A fronte di un (a volte) risicato uso degli *Incoterms*® della CCI o di una loro impropria, perlopiù riduttiva, chiave di lettura, vi è in alcuni ambienti anche un'interpretazione estensiva degli stessi, non meno pericolosa però, ai fini della definizione corretta della loro portata. La tendenza è quella di attribuire agli *Incoterms*® funzioni che non hanno quali il trasferimento di proprietà, la regolazione dei rapporti giuridici e contrattuali con vettori, spedizionieri e assicuratori, la precisazione delle modalità (luogo e forma) di pagamento, la violazione di clausole del sottostante negozio giuridico della compravendita e quanto non rientri nelle obbligazioni di oneri e rischi dei soli venditori e acquirenti nel trasferimento fisico delle merci. Anche se, senza cadere in contraddizione con quanto detto, gli *Incoterms*® un indiretto collegamento col passaggio di proprietà ce l'hanno anche loro, quando, come previsto dal nostro Codice all'art. 1378, esso avvenga – per le cose “determinate solo nel genere” – per **individuazione** e questa sia resa attuabile **tramite il trasporto** (curato dal venditore o dal compratore a seconda del termine di resa adottato¹³. Come non è escluso, dalla funzione di pagamento, (in questo caso in contrassegno internazionale: COD = *Cash On Delivery*), il ricorso a termini di resa che attribuiscono ovviamente al venditore l'obbligazione del trasporto (e quindi i termini C e D degli *Incoterms*®).

A evitare inutili e dannosi equivoci sulla vera portata degli *Incoterms*® della presente edizione (come di quelle precedenti, del resto) va detto che le obbligazioni delle parti che ne fanno uso non devono andare oltre agli scopi per cui sono

¹³ Secondo il Codice Civile il trasferimento di proprietà di “una cosa determinata” avviene “per effetto del consenso delle parti legittimamente manifestato”. Ma quando la cosa è determinata solo nella sua specie e nel suo genere – è il caso della maggior parte delle rinfuse molte delle quali sono materie prime – la proprietà, come si è detto, si trasmette con l'individuazione, ossia con la materiale identificazione, localizzazione ed eventualmente estrapolazione di una parte (cioè quella identificata) dal tutto. (come, per esempio, dieci quintali di grano da un silos di cento quintali). Ove, come sempre accade nei beni mobili, questa “parte del tutto” debba essere trasportata “(...) da un luogo ad un altro, l'individuazione avviene anche mediante la consegna al vettore o allo spedizioniere” (1378 C.C.) La designazione dei quali, vettori o spedizionieri, è obbligazione di quella tra le due parti di un contratto internazionale di compravendita che il termine di resa (*Incoterms*®) stabilisce.

stati creati quali l'individuazione e adozione, da parte del soggetto deputato a farlo, di misure atte a curare il trasporto e, quando previsto, l'assicurazione delle merci da trasferire, come pure la distribuzione tra di loro dei rischi relativi e dell'assunzione di una serie di funzioni corollarie, ma non meno importanti, del trasferimento (emissione e rilascio di documenti, obbligazioni reciproche di avvisi e preavvisi, consegna e presa in consegna, scaricazione, ecc.). In pratica, tutte quelle obbligazioni che la CCI racchiude nel seguente decalogo:

1. Obbligazioni generali (delle parti)
2. Licenze e autorizzazioni, anche per la sicurezza
3. Contratto di trasporto e assicurazione
4. Consegna
5. Trasferimento dei rischi
6. Ripartizione dei costi
7. Avvisi reciproci
8. Documentazione di consegna e prova di avvenuta presa in consegna
9. Controllo e ispezione della merce sia alla partenza che all'arrivo
10. Altre obbligazioni (con riguardo anche alla sicurezza)

Così individuata e circoscritta la portata degli *Incoterms*[®], è qui utile e integrativa un'ulteriore e ultima riflessione sulla circostanza che regola il passaggio di proprietà e quello dei rischi, per meglio capire il diverso approccio, del diritto generale e di quello pattizio, su questo aspetto. Secondo il primo, il concetto (prevalente in molti Paesi di lunga tradizione giuridica) di trasferimento del rischio si accompagna a quello di proprietà della merce. In pratica, per il principio del *res perit domino*¹⁴, i rischi passano dal venditore al compratore con il trasferimento di proprietà. Per il diritto pattizio, in questo caso per gli *Incoterms*[®], il trasferimento dei rischi non è necessariamente conseguente a quello della proprietà, perché può avvenire in circostanze anche del tutto scollegate (1376–1378 C.C.). Questo spiega il motivo per cui in ognuno degli *Incoterms*[®] si considera il **momento** (e il luogo) del passaggio (leggi: consegna) del rischio, in totale autonomia da quello del passaggio di proprietà (di cui gli *Incoterms*[®], come si è detto e ribadito, non si occupano). La filosofia, è il caso di dire, degli *Incoterms*[®] si impernia infatti sul momento del passaggio dei rischi (che avviene con la consegna) e non su quello

¹⁴ *Res Perit Domino*: rischio di perimento della cosa (RES) alienata. Secondo questo principio giuridico, comune in molti sistemi, il venditore mantiene su di sé il rischio di perdite o avaria della cosa venduta finché ne rimane proprietario.

di proprietà, perché il primo, in un contratto internazionale di compravendita di beni mobili, sotto un aspetto mercantile ed economico, è più nevralgico del secondo¹⁵. E nella citata presentazione a decalogo (A1–A10 e B1–B10) delle obbligazioni (allocate diversamente ora sull'uno ora sull'altro dei due soggetti contrattuali a seconda del termine scelto), si trascura il trasferimento di proprietà che, invece, è espressione del **principio consensualistico** del contratto per effetto del quale i contratti come la compravendita di cose determinate¹⁶ producono effetti, come si è detto, col mero consenso tra le parti (1376 C.C.), **indipendentemente** dalla consegna della merce **al suo acquirente**. Nasce allora il concetto di una dicotomia della consegna nel senso che la stessa può anche realizzarsi, oltre che direttamente all'acquirente, a un vettore o spedizioniere che si occuperà lui (e non il venditore) della riconsegna al destinatario/acquirente. In entrambi i casi l'obbligazione di consegna – la principale e più importante di tutte, secondo *Incoterms*[®] – non viene mai messa in relazione al passaggio di proprietà (anche quando la merce è “di genere”). Dicotomia, questa, che si dimostra utile anche nella migliore scelta di un termine *Incoterms*[®] quando il pagamento della merce non è né anticipato, né contestuale (COD, L/C). Una suddivisione dei termini dell'intero set di regole della CCI, oltre a quella che discrimina i termini **alla partenza** da quelli **all'arrivo** e di cui si dirà, è quella (più sottile), che riguarda il soggetto al quale la merce viene consegnata, che può essere, come si è visto, il compratore o un vettore/spedizioniere. Nel primo caso si parla di termini (*Incoterms*[®]) di **vendita diretta** e nel secondo di termini di **vendita indiretta**. Nei primi, allora, il trasporto come funzione, è del tutto **ininfluente** agli effetti del perfezionamento dell'obbligo di consegna. Ciò si avvera sia nel termine EXW che in tutti quelli appartenenti al gruppo D (*delivered*). Nel Franco Fabbrica, infatti, il trasporto non è problema del venditore, e nei termini D, esso assume per il venditore un'obbligazione del tutto relativa e marginale perché ai fini del perfezionamento della consegna egli è talmente autonomo e indipendente nella funzione trasporto che la cosa può essere trasportata per qualsiasi itinerario di sua scelta con qualsiasi mezzo e modalità di trasporto, oppure non essere trasportata (da un Paese ad un altro) perché – con effetto liberatorio sulla sua obbligazione di consegna

¹⁵ Se la merce non arriva a destino, è quasi impossibile che il compratore la paghi.

¹⁶ Per le cose determinate solo nel genere, gli *Incoterms*[®] prevedono che le stesse, ai fini del **trasporto** e quindi dell'obbligazione (del venditore) della consegna, siano preventivamente ed espressamente **individuate**. Che poi, in questo modo, si realizzi il passaggio di **proprietà** (1378 C.C.) non è questo un problema degli *Incoterms*[®], si ribadisce, dato che anche in questo caso l'espressione proprietà è, in questo set di regole, del tutto inesistente.

– potrebbe anche essere reperita nel Paese dell'acquirente /destinatario stesso a nulla importando a questi **come** e **da dove** la merce gli pervenga se non che la stessa gli venga consegnata¹⁷ perché **questa** e non altra è l'obbligazione del suo fornitore/mittente. Del tutto diversa – l'obbligazione di consegna – da quelle contemplate nei termini di vendita indiretta. Qui, infatti, il venditore non si impegna – “costi quello che costi”, per così dire – a mettere la fornitura a disposizione del suo cliente/acquirente/destinatario, bensì a un vettore spedizioniere che si incaricherà successivamente del trasferimento materiale della merce fino alla riconsegna al destinatario (e ciò indipendentemente da chi, tra il venditore o compratore, provvede al trasporto). Ciò significa che nei termini di vendita indiretta il trasporto, nel senso di mezzo, modalità o soggetto (vettore/spedizioniere) che lo esegue o coordina, **condiziona** la consegna al punto che se manca (il mezzo o chi lo esegue), l'obbligazione di consegna non può essere adempiuta. E questo è tipico dei termini dei due raggruppamenti F e C del *Incoterms*[®] di cui si dirà. Ora, la scelta di una resa FOB piuttosto che CIF, per esempio, in una vendita con pagamento dilazionato/differito e libero (cioè non assistito da garanzie o lettera di credito) è fattore di rischio per il venditore quando il suo cliente/acquirente – modificandosi le motivazioni di acquisto o la capacità economica per farlo – potrebbe astenersi dal predisporre/designare il trasporto per farne abortire la consegna e conseguentemente per non incorrere nell'obbligo del pagamento di una fornitura non più voluta. Cosa che non potrebbe avvenire in una resa CIF, pur appartenendo la stessa ai termini di vendita indiretta, in cui il venditore che vanta un credito – legato al buon fine della consegna, come è prassi prevalente – farà bene tenere su di sé il diritto di procurarsi lui (e non il suo cliente/acquirente) lo strumento di consegna (nave, mezzo di trasporto o vettore/spedizioniere) quale condizione per esercitare il suo diritto al pagamento.

¹⁷ Naturalmente con le debite differenze per i diversi risvolti doganali e/o di "dichiarazioni di origine"

Il buon uso degli Incoterms[®]

In quanto termini **facoltativi** (che non obbligano cioè le parti a utilizzarli nelle loro transazioni), gli *Incoterms*[®] come si è visto possono anche essere adattati con varianti per ottenere una loro più specifica aderenza al settore, al commercio e/o al fatto contingente, quale potrebbe anche essere una singola trattativa. Nulla vieta che, in una particolare e individuale situazione il venditore accetti, per esempio, di vendere con una resa *FOB e nolo*, oppure *FOB stivato*, oppure *EXW caricato* o ancora *EXW caricato e sdoganato*, o *CIF scaricato e sdoganato*. In fondo questa terminologia mercantile nasce proprio dagli usi commerciali o di mercato o da contrattazioni – tipo di vario genere e si sublima sulla volontà delle parti, veramente **sovrane** e **autonome** nella determinazione di contenuto e forma dei loro contratti (1322 e 1325 C.C.) il che, parlando di *Incoterms*[®], significa che il loro richiamo in un contratto internazionale non è automatico, ovvero che il ricorso agli stessi deve essere chiaramente espresso così come dovrà esserlo l'indicazione della loro edizione perché non si può nemmeno escludere che le parti contrattuali aderiscano a formulazioni appartenenti al passato e magari abrogate e/o sostituite da altre e quindi introvabili in altre edizioni. Proprio per questo, ossia per evitare rischi non necessari, sarà necessario che le parti citino **sempre** il set di appartenenza dell'acronimo usato (*Incoterms*[®], *Trade Terms*, *Revised American Foreign Trade Definitions*, *Centra-Terms*, *GAFTA*, *Timber Trade*, *Schnittholzhandel*, ecc.) per ognuno dei quali vi è la possibilità che l'interpretazione uniforme data da uno di questi organismi piuttosto che un altro o da edizioni di diversa data, comporti differenze interpretative con le conseguenze per le parti che è facile immaginare. Il termine usato, quindi, dovrà sempre essere seguito dalla “fonte interpretativa” e, ove disponibile, dalla data della stessa (es. *CIF/Incoterms*[®] 2010). E ciò è tanto più evidente quanto si avverte che gli *Incoterms*[®], e tutti i loro omologhi appartenenti ad altri simili set come quelli più sopra citati, esprimono in chiaro solo alcune delle obbligazioni inerenti al trasferimento ossia che la merce deve essere **consegnata** in un certo modo e che

alcuni costi basilari devono essere sostenuti dal venditore o dal compratore, ma non basta perché le parti di una compravendita devono conoscere di più – sempre in tema di trasferimento, ovviamente – come per esempio **a chi** compete lo sdoganamento all'importazione o all'esportazione, oppure **chi** deve sostenere gli oneri delle operazioni di caricazione e scaricazione, o come saranno ripartiti i rischi e, di conseguenza, **chi** ha il vero interesse assicurabile (1904 C.C.). E tutto ciò si evince da un'analisi meno superficiale e più approfondita dei termini (tanto più se rappresentati da telegrafici acronimi di tre lettere, comodi all'uso, ma insidiosi alla lettura superficiale). Per dirla con i maggiori studiosi della materia "(...) una risposta a ognuna di queste domande richiede un'interpretazione più dettagliata dei termini commerciali, o attraverso specifiche clausole del contratto di vendita o dalla legge applicabile o da usi commerciali"¹⁸.

¹⁸ Così Jan Ramberg, Università di Stoccolma, in "Guide to Incoterms® 1990" e "Incoterms® and the Contract of Sale" per ICC Publishing S.A.

Incoterms® e modalità di trasporto

Tra i **rischi non necessari** di cui si è fatto cenno, vi è anche quello dell'incompatibilità di un termine non solo con una determinata modalità di trasporto, ma anche con il mezzo di trasporto, pur all'interno della stessa modalità. Controindicazioni assolute, allora, esistono per l'impiego di clausole di squisita appartenenza al trasporto via mare in ambienti (territoriali e logistici) diversi. È il caso del CIF (*Cost Insurance and Freight*) spesso ancor oggi usato in luogo dell'omologo CIP nelle consegne in un punto interno, anziché in un porto di mare, oppure, sempre del CIF, ma con l'indicazione di un aeroporto di destinazione in un trasporto aereo. Per non parlare del persistente FOB/aeroporto che, nonostante l'avvenuta abrogazione nell'edizione 1990 in favore del più coerente FCA, resiste ancora nell'uso di alcuni operatori (perlopiù *buyers* di *department stores* americani e giapponesi)¹⁹. La questione non è da poco per le conseguenze di ordine contrattuale tra utenti (venditore e compratore e tra loro e i relativi operatori (vettori/spedizionieri) che ne possono derivare a causa di indicazioni errate. Ma controindicazioni, ancora più insidiose, potevano nascondersi fino all'edizione 2000 dietro l'utilizzo di un mezzo di trasporto piuttosto che un altro, all'interno della stessa modalità e quindi in una situazione in cui la discrasia è pressoché irriconoscibile. Era il caso, per esempio, dell'utilizzo di navi RO-RO²⁰ (in cui la nave non è attraccata in banchina per consentire alla gru di effettuare le operazioni di sollevamento e tiraggio del carico, accostata a una infrastruttura a "L" detta scassa) in una resa FOB. Una nave del genere, dotata di ponti non a paratia-murata, rendeva impossibile la collocazione del punto critico della consegna sopra la murata (concetto, quello di murata, soppresso nell'edizione 2010 degli *Incoterms*[®]).

¹⁹ Si ribadisce che il ricorso a termini di edizioni passate non è di per se stesso un male né è interdetto, ma solo inopportuno per diventare però **improprio** quando non se ne cita l'edizione (es. FOB/Aeroporto, *Incoterms* 1980).

²⁰ RO-RO = *Roll On – Roll Off*, ossia navi in cui la caricazione non avviene secondo il sistema classico, ossia con mezzi di sollevamento da banchina a bordo e viceversa, bensì con l'introduzione/uscita della merce caricata a bordo di un camion o vagone attraverso i ponti levatoi di prua e di poppa.

Un'altra controindicazione, sempre nella modalità marittima riguarda l'obbligazione di consegna al vettore marittimo – cosa che si ha nei termini FOB, CFR e CIF dell'attuale Edizione – e nasce dall'unitizzazione della merce: in caso di spedizione di merce già containerizzata, infatti, la consegna del *container* al vettore/spedizioniere/consolidatore non avviene sottobordo (lungo la murata della nave o lungo la banchina) ma presso un suo terminale di raccolta, raggruppamento, consolidazione, rendendo obiettivamente impropri termini del genere che sarebbero invece più appropriati per spedizioni convenzionali o da stiva di merci imballate, non unitizzate (perché fuori misura, per esempio) e/o di rinfuse. Un *container* o un camion completo o un vagone ferroviario, una volta riempito, chiuso e sigillato, viene preso in consegna dal vettore in un luogo diverso dalla murata della nave (generalmente lo stabilimento del venditore/mittente o il suddetto terminale di uno di quegli operatori), rendendo obiettivamente più adatto il ricorso a un termine di uso universale, adatto, cioè per il trasporto intermodale, quale quello FCA, CPT e CIP. Con una consegna del genere (ossia nelle mani dell'operatore di terra e non alla murata della nave) si realizza un vero e proprio passaggio **premature** del rischio del venditore al compratore. Tanto vale, allora, che il venditore utilizzi questa condizione nel modo più coerente e a lui più conveniente utilizzando un termine di resa adatto all'intermodalità, piuttosto che un termine, per così dire "alla murata"²¹ (FOB, CFR/CIF) in cui del tratto di itinerario precedente alla consegna alla nave, o anteporto (stabilimento di partenza – bordo nave), è responsabile per danni e ammanchi alla merce **prima** dell'imbarco e senza che la stessa sia stata appositamente assicurata per il solo **anteporto** (come nel FOB e nel CFR in cui difficilmente il venditore si assicurava, considerato il trasporto fino a quel punto un "tratto interno" dell'intero itinerario e quindi immune da rischi.

²¹ L'espressione murata non si trova più nei nuovi *Incoterms*[®] quale punto critico del FOB e CFR/CIF perché sostituito dalla nave stessa o meglio dalla messa a bordo della merce sulla nave. Rimane però utile il concetto di murata quale (primo) punto di accosto della nave alla banchina.

Incoterms[®] e triangolazioni

Nell'intreccio delle operazioni di commercio estero con il coinvolgimento anche di soggetti terzi diversi dai soliti protagonisti (esportatori e importatori classici) – come si verifica per esempio in acquisti di beni presso fornitori italiani da destinare all'estero mediante triangolazioni, oppure di invii all'estero di beni previa lavorazione eseguita presso un soggetto terzo, oppure di consegne all'estero di beni con trasporto commissionato dal cessionario, piuttosto che dal cedente, e altri casi ancora – particolare rilievo assume il regime di non imponibilità dell'IVA all'esportazione che andrà applicato con estrema attenzione data la diversa situazione che si viene a determinare a seconda che un trasporto sia curato dall'uno piuttosto che dall'altro dei citati soggetti. Cosa, questa, che riflette il termine di resa applicato. Che in nessun modo potrà essere franco fabbrica se si vuole ottemperare alle disposizioni di legge, in questo caso del D.P.R. n. 633 del 1972. Una interessante e definitiva pronuncia emanata a chiarimento di un'istanza avanzata da un operatore²² sancisce appunto che "(...) la disposizione normativa (di cui all'articolo 8, I comma, lett. A) del D.P.R. n. 633 del 1972, prevede espressamente che nell'ipotesi di operazione triangolare il trasporto o la spedizione all'estero di beni debba essere eseguito a cura o a nome del primo utente nazionale; qualora in questa fase si inserisca il cessionario residente (es. stipula diretta del contratto o affidamento del servizio) (*omissis*), non può ritenersi realizzata l'operazione triangolare".

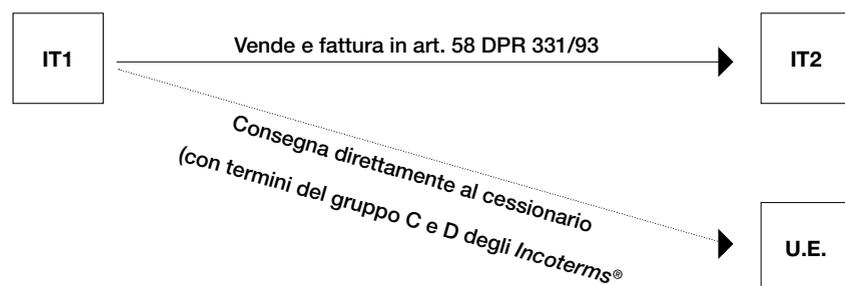
Tradotto in termini mercantili, la triangolazione – ossia l'operazione che consente al venditore di avvalersi della non imponibilità dell'IVA all'esportazione – non può essere considerata tale per vendite EXW e FCA²³. Un esempio di questa proce-

²² Così il Ministero delle Finanze nella Risoluzione 4 marzo 1995 numero 51/E – Protocollo 15/455 in "IVA – Esportazioni Triangolari" – Commissione del Trasporto

²³ Il termine FAS, abrogato in questa Edizione 2010, condurrebbe comunque alla stessa conclusione (ove le parti, in omaggio all'autonomia contrattuale, decidessero di utilizzare comunque tale termine). Meno categorico potrebbe essere invece il concetto di FOB, che, ancorché riflettente un trasporto curato dal cessionario e quindi non idoneo alla vendita in art. 8, comma I, lettera a), cioè non imponibile,

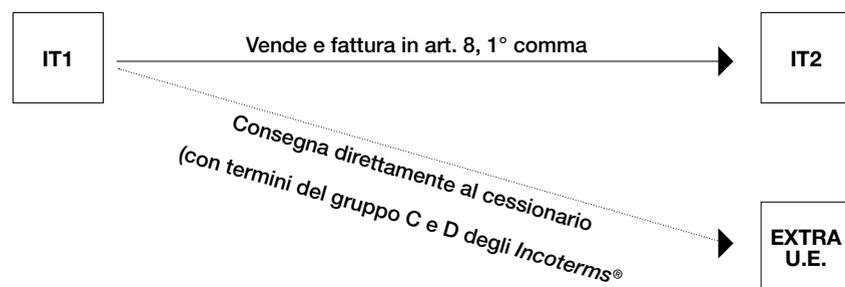
dura triangolare in cui le vendite sono imponibili **escludono tassativamente** il ricorso agli *Incoterms*® EXW e FCA, a seconda che i beni siano diretti in Paesi dell'UE ed Extra-Europei, si ha quando:

1. Il primo cedente Italiano (IT1) vende al cliente italiano IT2 con trasporto in Paesi UE curato direttamente dal cedente:



2. Il primo cedente italiano IT1 vende al cliente italiano IT2 con trasporto in un Paese Extra-UE curato direttamente dal cedente: IT1 vende e fattura in art. 8, comma I, lettera a), D.P.R. n. 633/72 → IT2

Consegna direttamente al cessionario (con termine del Gruppo C e D degli *Incoterms*®) → Extra-UE



riscuote ancora delle perplessità, dubbi e ripensamenti per il fatto che con la caricazione della merce in (cioè dentro) la nave, si avvera il presupposto dell'attraversamento di una frontiera, vincendo quindi la presunzione che la merce non sia rimasta in Italia, e ciò a cura del cedente.

Incoterms®, Intrastat e Commercio Interno

Più di una perplessità è nata in questi anni – e cioè dal 1993, data di inizio del processo di abbattimento delle frontiere e quindi delle dogane (di alcune nazioni) intra-comunitarie e di avvio alla tenuta dei modelli Intrastat in luogo delle operazioni doganali – sull'uso di termini del Gruppo C piuttosto che di quelli appartenenti al Gruppo D quando il trasporto è curato dal cedente. Poiché in ambedue le opzioni è quest'ultimo che stipula e paga il trasporto, ma solo nei termini D si assume il relativo rischio, è ovvio che ove per il sottostante negozio giuridico della compravendita il venditore debba **solo** sostenere gli oneri del trasporto, il termine da riportare negli elenchi (Intrastat) sarà CPT/CIP²⁴ (tipo di termini di “vendita indiretta”); ove, invece, per obbligazioni nascenti dal contratto di vendita, il venditore con l'onere si assuma anche il rischio e la responsabilità del trasporto, il termine da richiamare in contratto non potrà che essere un termine di “vendita diretta” ossia, come si è visto, appartenente al gruppo D, segnatamente (trattandosi di trasporto per via aerea e di terra), il “vecchio” DDU (*Delivered Duty Unpaid*). In esso, si racchiudeva l'obbligo di consegna al compratore (cessionario comunitario) da parte del venditore (cedente) con la precisazione che nessun **dazio** era a suo carico per l'importazione nel Paese di destinazione. Ora, il fatto che obiettivamente l'acronimo DDU faccia esplicito riferimento al dazio (*duty*, appunto), in un ambiente doganale (quello comunitario) in cui di fatto e di diritto il dazio è totalmente inesistente, ingenerava, si ribadisce, la sensazione che il suo richiamo fosse pleonastico inducendo anche alcuni puristi a preferire l'opzione CPT/CIP **comunque** (ossia anche quando del trasferimento fisico delle merci il cedente oltre a pagare il relativo nolo si assume anche il rischio) pur di non contraddirsi. Con una ricaduta dannosa non sulla obbligazione riguardante l'Intrastat, ovviamente (perché quella risulterebbe comunque soddisfatta), ma sui rapporti di natura contrattuale creando le premesse di un contrasto tra le

²⁴ Si dà qui per scontato che il trasferimento in ambito intracomunitario avvenga per via stradale o aerea e non marittima.

parti in materia di assunzione/ripartizione del rischio. A sanare la contraddizione tutt'altro che solamente filologica, la CCI ha opportunamente coniato un termine che racchiude entrambe le obbligazioni di onere e rischio del venditore, ossia il DAP (*Delivered At Place*) in cui **deliberatamente** non si cita l'espressione *duty* a evitare qualsiasi elemento di malintesa interpretazione. Il messaggio o, se si vuole, la morale deducibile da questa iniziativa della CCI, va oltre la pur necessaria volontà di miglioramento/aggiornamento/razionalizzazione di questa (sempreverde) materia, per anticipare, per la prima volta, che degli *Incoterms*[®] se ne auspica (e incoraggia) l'utilizzo anche negli scambi **interni** e non solo quindi internazionali.

L'assunto spontaneamente nasce dalla constatazione che nelle zone di libero scambio – non solo l'Unione Europea ma altri attuali Blocchi Economici frutto di accordi politici multilaterali (ASEAN, NAFTA, MERCOSUR...) – le formalità doganali connesse con la movimentazione interna di merci sono scarsamente rilevanti se non del tutto inesistenti rendendo quindi libera, **di fatto**, la circolazione. Un'Unione Europea senza dogane interne è un blocco doganale unico in cui i varchi esterni di entrata/uscita delle merci, sono disposti lungo una **linea doganale allargata** che ne fa da perimetro. E se al suo interno si ricorre, nelle transazioni economiche, agli *Incoterms*[®], nulla vieta che per analogia anche quelle all'interno di ciascuno di questi Paesi vengano sottoposte a omologa disciplina, ancorché pattizia: gli *Incoterms*[®], appunto. Si assisterà finalmente alla, per così dire, purificazione di espressioni a noi care, ma fruste e pericolose, come il Porto Franco, Franco di Porto, Porto Assegnato (ma che esistono anche altrove come l'inglese *Free Domicile* e la francese *Franc de Port*) in cui a fronte di costi di trasporto attribuibili con certezza al venditore/mittente (franco) o al destinatario (assegnato) non si dice su chi, tra di essi, gravi il relativo rischio e obbligazione, questa di gran lunga la più critica e delicata, soprattutto quando non è espressa in maniera esplicita.

Incoterms[®] e scheda di trasporto

Un'altra considerazione sull'appropriato uso dei termini di resa va fatto sulla interferenza delle disposizioni – esclusivamente nazionali – in materia di Scheda di Trasporto col termine di resa EXW, tipica scelta, quest'ultima, del venditore determinato a dissociarsi in **maniera totale** dalla incombenza del trasferimento delle merci, sia in termini contrattuali che materiali. Il termine di cui si parla vuole rappresentare, come si vedrà, l'obbligazione minima del venditore all'uopo trasferendo sul compratore ogni obbligazione a partire da quella – per certi versi incredibile, ma non irrazionale – della caricazione della merce acquistata a bordo del (suo) mezzo di trasporto.

Per venire, allora, al caso specifico della Scheda di Trasporto, va ricordato come tale (ulteriore) incombenza gravante su alcuni soggetti appartenenti alla filiera del trasporto stradale di merci rappresenti l'attuazione di un precetto contenuto nella nostra legge 286/05²⁵ sulla istituzione della scheda di trasporto, appunto. In pratica, il documento che favorisce la tracciabilità della merce quando trasportata da terzi, divenuto da noi obbligatorio dal 19 luglio 2009. Senza entrare nei particolari, va qui detto che il **committente** del trasporto stradale, a camion completo e non a collettame, ha l'obbligo tassativo di compilare tale scheda che deve essere conservata a cura del vettore a bordo del camion (indipendentemente, poi, dalla nazionalità di quest'ultimo perché anche per un'impresa di trasporto non italiana ma abilitata a operare nel territorio italiano in servizio di trasporto internazionale o di cabotaggio stradale, come si evince dall'art. 2 del

²⁵ Con questa legge italiana che abrogava il sistema delle "tariffe obbligatorie a forcella" (L. 298/74 e successive modificazioni, fra tutte la L. 450/85) si è dato avvio al riassetto normativo dell'attività di trasporto merci per conto terzi che, oltre alla citata liberalizzazione delle tariffe (era lasciata alla libera determinazione delle parti) e all'individuazione di precisi percorsi formativi dei conducenti stradali, fissa il debito risarcitorio massimo del vettore a 1 Euro al chilo lordo di merce perduta o danneggiata; ma forse il provvedimento di maggior rilievo di questa legge per i suoi effetti civilistici sui soggetti giuridici coinvolti sta nell'indicazione di più serrate procedure di accertamento delle responsabilità, contenute nell'art. 7-bis che istituisce la scheda in questione. Il decreto 30/06/2009, n. 554 pubblicato sulla G.U. 4 luglio 2009 n. 153, contiene le disposizioni attuative della scheda di trasporto stabilendone contenuti e soggetti obbligati che sono: vettori, committenti, caricatori e proprietari. Di questi, i committenti e i proprietari sono i due attori che risentendo maggiormente di autonome concezioni civilistiche e di dissonante rapporto con gli *Incoterms*[®], possono dar luogo a incertezze interpretative.

D.L. 286/05 ricorre analogo obbligo). Il collegamento, allora, tra la scheda di trasporto e gli *Incoterms*[®] viene fuori in tutta la sua fumosità nei contratti EXW, ossia con reso franco fabbrica. In questo tipo di vendita, identificabile come esplicita manifestazione di rinuncia da parte del venditore di **qualsiasi** attività e responsabilità attinente al trasferimento della cosa venduta, l'osservazione e la constatazione che il mittente (contrattuale) del trasporto, ossia il suo committente, sia il **compratore** è a dir poco dura da fare intendere (soprattutto presso i suoi irriducibili estimatori). Razionalmente, allora, va detto che il mittente in un contratto di trasporto (1678 C.C.) è, secondo il Codice Civile (1683, 1° comma) il soggetto obbligato a "(...) indicare con esattezza al vettore il nome del destinatario e il luogo di destinazione, il peso, la quantità e il numero delle cose da trasportare e gli altri estremi necessari per il trasporto (...)". Ne deriva, che la parte che ha conoscenza delle circostanze legate al trasferimento e l'interesse che la merce giunga a destino sia sempre il **mittente**. Che non necessariamente però deve corrispondere al venditore come appunto si verifica nella resa Franco Fabbrica. Nella resa EXW, degli *Incoterms*[®] il venditore conosce **solo** alcuni dei dati legati al trasferimento – destinatario, natura, peso, quantità e numero delle cose – ma non è tenuto a conoscere la destinazione finale²⁶. Meno ancora è, o deve essere a conoscenza dei citati "estremi necessari" per eseguire il trasporto, ossia l'itinerario, i mezzi e la modalità di trasporto e soprattutto "(...) le condizioni convenute per il trasporto (...)", qui intese come costi, come si dice al successivo articolo 1684 C.C.. Compete allora al mittente organizzare a suo onere e rischio il trasferimento della merce, concludendo il relativo contratto di trasporto. Va da sé, allora, che il mittente di cui parla il Codice, in una transazione Franco Fabbrica, sia il **compratore** e non il venditore. Se, allora, la normativa sulla scheda di trasporto, segnatamente l'art.2, lettera c), del citato D.L. 286/05, affida l'obbligo della sua compilazione al committente – qui identificato come "(...) l'impresa o la persona giuridica pubblica che stipula o nel nome del quale è stipulato il contratto di trasporto con il vettore" – difficilmente un soggetto non residente (qualificandosi come committente del trasporto dato l'acquisto EXW) potrebbe compenetrarsi con le esigenze della norma vigente. La circostanza è tutt'altro che mero cavillo dottrinale e tale da suscitare interrogativi e dubbi procedurali, al

²⁶ Il venditore con contratto Franco Fabbrica dovrebbe anche considerare che l'esplicita richiesta di una tale resa da parte del suo cliente/destinatario può anche essere motivata dal fatto che questi possa non avere alcun interesse nel palesare, alla conclusione del contratto di acquisto, la destinazione finale, com'è ovvio.

punto che una recente circolare a firma congiunta del Dipartimento della Pubblica Sicurezza e di quello dei Trasporti, precisa in relazione all'altro spinoso problema di identificazione del **proprietario** delle merci, che in tale individuazione non va tenuto conto, per quanto attiene il passaggio di **proprietà** di cui si parlerà più avanti, del concetto di trasferimento secondo il Codice Civile e, per quello dei **rischi**, degli *Incoterms*[®]. Come dire, restando ancora sull'argomento della scheda di trasporto e del Franco Fabbrica, che indipendentemente dalla circostanza che il committente del trasporto sia anche il compratore, la norma prescinde da questa logica architettura riaffermando, con questa circolare, la sua posizione secondo cui, ancorché i rischi di trasporto siano (nella resa EXW come in quelle del gruppo F degli *Incoterms*[®]) del compratore, la figura di committente difficilmente rimane scollegata da quella di venditore. Sul passaggio di proprietà e sui suoi riflessi sulla scheda di trasporto, va detto che, come si è accennato, anche qui la circolare esplicativa di cui si parla ha dato un'interpretazione univoca: indipendentemente allora da come il Codice in merito si esprime²⁷ o addirittura a prescindere anche qui da patti tra le parti, il proprietario delle merci ai fini della (compilazione) della scheda di trasporto è esclusivamente "(...) l'impresa o la persona giuridica pubblica che ha la proprietà delle cose oggetto dell'attività di trasporto al momento della consegna al vettore (...)". Il trasferimento di proprietà – comunque avvenga: per consenso tra le parti o per consegna al vettore di merce appositamente individuata – individua il nuovo proprietario nel compratore generalmente anche se la cosa non è ancora pagata, tranne l'esistenza di un eventuale patto di riservato dominio tra le parti (1523 C.C.). Con ciò, la citazione del proprietario della merce in un determinato momento del rapporto di compravendita andrebbe fatta a rigore di questa logica civilistica. Ancora una volta, invece, in un trasporto con obbligo di emissione di scheda di trasporto, prevale il dettato della citata circolare che in tale contesto così letteralmente si esprime "(...) si prescinde – nell'individuazione del proprietario della merce – sia dal contratto di vendita sottostante (... omissis) che dalla nozione di trasferimento della proprietà secondo il Codice Civile (...)". Dal che si deduce come l'indicazione nella scheda di trasporto del proprietario – legalmente e legittimamente individuato o individuabile – sia esercizio non sempre facile né immediato al punto che

²⁷ Il nostro codice determina in due diversi modi il passaggio di proprietà a seconda della natura delle merci: ove esse riguardino cose determinate, la proprietà passa **per consenso** tra le parti (1376 C.C.), ove, invece, le merci siano determinate solo nel genere, la proprietà passa per **individuazione** e, in caso di **loro** trasferimento, tale individuazione si compie consegnandole al vettore (1378 C.C.)

da una successiva precisazione ministeriale contenuta nel DM 554/09 si ricava che il committente o chiunque abbia la delega alla compilazione della scheda, è liberato dall'obbligo di riportarvi il nome del proprietario quando non si sia in grado di individuarlo.

Gli Incoterms®: il grado di utilizzo dei termini e le differenze tra i gruppi F, C e D

L'attuale edizione, denominata *Incoterms*® 2010, consta di undici termini anziché di tredici come quella del 2000, avendo soppresso, la CCI, quelli che da segnalazioni provenienti da più parti e da consultazioni di vari comitati di esperti di molti Paesi, sono risultati i meno utilizzati e, come si è detto, tali da non essere più ritenuti, dalla parte prevalente della comunità internazionale dei *traders*, adeguati e aderenti sia a tecniche di trattativa che alle nuove obbligazioni imposte dalla circolazione intracomunitaria delle merci. Che, in estrema sintesi, vede l'abrogazione di DAF-DES-DEQ e DDU il cui vuoto viene colmato da due *new entries*, ovvero il DAT che sta per *Delivered At Terminal* e il DAP che sta per *Delivered At Place (of Destination)*. Quale che sia, allora, il nuovo *set*, rimane che (troppo) spesso nella pratica quotidiana gli attori di questa fase dell'internazionalizzazione – comprendenti oltre agli utenti (venditori e compratori) del trasporto di merci, gli operatori (vettori e spedizionieri) – concentrano ancora (troppo) la loro attenzione unicamente su soli tre termini ossia EXW, CIF e FOB, rinunciando ad attingere a una più completa, fin quasi esauriente²⁸ formulazione quale è l'intero repertorio consegnatoci dalla CCI. Il largamente diffuso, da noi, termine di vendita EXW, che con ostinatezza molti esportatori difendono quale unica soluzione ai propri problemi di rischio e responsabilità di trasporto, è l'emblema di quanto poca conoscenza vi sia dei suoi effetti collaterali e di formule alternative che pur garantendo la stessa immunità da responsabilità per danni materiali e diretti a "cagione di trasporto", non li privano di tutte quelle vantaggiose prerogative che solo le **vendite con trasporto** possono offrire ai venditori. Ora, se il 64% dell'intero *set* degli *Incoterms*® – ossia 7 termini su 11 – riflette la vendita con

²⁸ Nelle transazioni internazionali la fattispecie che di volta in volta si presenta può variare al punto da rendere necessario alle parti il ricorso a norme di diritto pattizio che, oltre agli *Incoterms*® (diffusi con l'ufficialità della CCI e la condivisione dei ceti mercantili) possono essere le formulazioni ancora più "spinte" come, per esempio, le varianti degli *Incoterms*® o altri termini di libera e consensuale ideazione laddove il *set* degli *Incoterms*® non sia ritenuto sufficientemente adeguato alla specifica contingenza né tantomeno risolutivo.

trasporto (CPT–CIP–CFR–CIF–DAT–DAP–DDP) è probabile (anzi, è sicuro) che la maggior parte della comunità internazionale dei citati operatori, in una parola i ceti mercantili, sia concorde nel ritenere che nelle esportazioni il trasporto curato dal venditore costituisca un **plusvalore** di vendita che, in alcuni mercati assopiti o di nuova apertura rappresenta un vero e proprio fattore critico di successo. Come dire che per rendere più persuasivo il prodotto il venditore ne cura il trasferimento a destino, liberando l'acquirente da incombenze che deprimono l'iniziale o potenziale interesse al prodotto²⁹. Trasporto, per riassumere, come **fattore di marketing**, quindi, soprattutto utile in tempi di ristagno economico, ma anche trasporto come strumento di **tutela del credito** del venditore – che solo se da egli stesso curato gli consente l'esercizio del diritto di contrordine (1685 C.C.) – e, come si è detto, strumento di **passaggio di proprietà** in cui il vettore, giocando il ruolo di attore principale di questo rituale, sarà più opportunamente scelto dal venditore, quando la fornitura **non è ancora pagata**. Tutto questo è puro valore aggiunto cui il venditore – deve esserne consapevole – rinuncia con una vendita senza trasporto (EXW – FCA – FAS – FOB).

29 Non è raro che la pressante richiesta di acquisto EXW sia sostenuta dal fatto che **solo in questo modo** il compratore è in grado di nascondere al fornitore la vera destinazione della fornitura.

Struttura dei termini

Tutti gli *Incoterms*[®] si basano sullo stesso principio secondo cui il rischio di perimento della merce (perdita o danno) si trasferisce dal venditore al compratore quando il venditore adempie la sua obbligazione di consegna e non altro (per esempio il passaggio di proprietà o il momento della conclusione del contratto)³⁰. La stessa regola si segue anche per il passaggio dei costi (ma non in tutti gli *Incoterms*[®] perché vi è un'eccezione rappresentata dai termini del gruppo C) la cui suddivisione tra venditore e compratore, allora, avviene al punto di consegna, ovvero al luogo e al tempo concordato per tale scopo. Il perfezionamento di questa obbligazione, la più importante di tutte, avviene in un contesto che molto opportunamente la CCI definisce **punto critico** che è diverso (quanto a tempi e luoghi) in ognuno dei termini³¹, ma uguale (per concetto) in ognuno dei quattro gruppi (E, F, C e D) di appartenenza. In altre parole, ognuno di questi gruppi ha, in relazione alla primaria obbligazione di consegna un comune denominatore secondo cui qualsiasi sia il termine usato, essa si perfeziona, all'interno dello stesso gruppo, con la **stessa logica**. Ne deriva allora che in tutti i termini del gruppo F (FCA – FAS e FOB), il venditore adempie la sua obbligazione di consegna affidando a suo onere e rischio la merce a un vettore (FCA) o portandola in banchina sottobordo di una nave (FAS) apprestata per il viaggio³² o a bordo della nave (FOB) in partenza. Il trasporto da quel punto (critico) in poi è a onere e rischio del compratore. Nei termini del Gruppo C (CPT–CIP–CFR e CIF) invece, il denominatore comune è dato dall'assunzione da parte del venditore dei **solli** oneri di trasporto, cioè senza i relativi rischi, comunque avvenga la consegna (nelle mani di un vettore come nel CPT/CIP o a bordo di una nave come nel CFR/CIF). Infine, il Gruppo D (DAT, DAP e DDP) in cui il venditore esprime la sua

30 E ciò in conformità con la Convenzione di Vienna sulla Compravendita Internazionale (1980) che, appunto, mette in relazione il trasferimento del rischio con la consegna (artt. 66 e segg.).

31 Il termine EXW essendo unico non appartiene a un gruppo e quindi il suo punto critico non è condiviso con altri termini.

32 Il viaggio cui si fa riferimento è il cosiddetto "viaggio principale" ovvero il tratto di trasporto sul quale le parti si devono accordare.

obbligazione di consegna non più con l'affidamento della merce al vettore, ma estendendola fino a metterla a disposizione del suo cliente destinatario che così la riceverà direttamente³³ dal venditore.

³³ "Direttamente" può voler dire a opera dello stesso venditore (con suoi propri mezzi) oppure di vettori di sua scelta, sempre però sotto l'intera sua responsabilità, come cioè se fosse egli stesso che riconsegnasse la merce al destino/destinatario convenuto. In una resa D, il venditore risponde (nel senso che si assume il rischio) dei danni da trasporto. (In pratica, come fosse egli stesso il vettore). In una resa C, invece, egli non risponde dei danni da trasporto, in analogia alla posizione dello spedizioniere. Non a caso si può dire che in una resa CFR/CIF il venditore, in relazione al trasporto, è mandatario del compratore.

Incoterms®: la ripartizione tra termini per "specializzazione logistica"

L'edizione 2010 abbandona il suddetto metodo di presentazione dei termini per omogeneità di obbligazioni (Gruppi E, F, C e D) per introdurre quello, più tecnico, della ripartizione **per modalità di trasporto**. Vengono infatti distinti i termini utilizzabili con ogni modalità di trasporto da quelli adatti solo al trasporto marittimo. La prima di queste due classificazioni comprende i termini EXW – FCA – CPT – CIP – DAT – DAP e DDP e la seconda (cioè quelli per il trasporto marittimo) tutti gli altri, ovvero FAS – FOB – CFR e CIF. Con ciò si sottolinea che l'uso errato di termini come l'ancora presente **FOB aeroporto di partenza** o il **CIF aeroporto di arrivo**, crea rischi non necessari in quanto si viene in questo modo a determinare un innaturale posizionamento del punto critico, con conseguenze, anche rovinose, che non è difficile immaginare per le parti impegnate in una controversia contrattuale in cui anche il trasporto sia coinvolto. Va anche precisato che i sette termini di uso non marittimo possono comunque essere utilizzati quando il trasporto prevede anche l'impiego di una nave, purché, però, il punto dove avviene la consegna da parte del venditore o il punto fino al quale le merci sono trasportate per la consegna al compratore³⁴, o entrambi, si trovino **prima** della nave. Nei termini di esclusivo utilizzo per il trasporto via nave, non si prevede che necessariamente il punto di consegna sia la nave perché potrebbe essere ovviamente sia la banchina alla partenza (FAS) che quella all'arrivo (DAT). Ancorché il nuovo metodo di presentazione degli *Incoterms*® possa, come si è detto, soddisfare esigenze di carattere per così dire contrattuali – al fine di una maggiore immediatezza sull'abbinamento della modalità di trasporto con il termine di resa – la classica disposizione per funzione (Gruppi E, F, C e D) rimane un

³⁴ La nave rappresenta per i nuovi *Incoterms*® il punto dove avviene la consegna della merce. Una consegna che avvenga in luoghi e momenti **diversi** da quelli che vedono realizzata la caricazione a bordo, non può considerarsi una resa marittima e quindi i termini da usare possono essere solo quelli "universali" (EXW – FCA – CPT – CIP – DAT – DAP e DDP), anche se il mezzo che trasporterà le merci (per tutto l'itinerario o parte di esso) è una nave. Tipico, il caso del FCA presso un consolidatore marittimo.

valido strumento didattico per cogliere all'interno di ognuno dei quattro gruppi i **valori comuni** di ognuno dei singoli termini che vi fanno parte, in ciò rendendo più semplice e spedito anche il processo di apprendimento.

Incoterms®: l'Edizione 2000 a confronto con quella 2010

Incoterms® 2000	Incoterms® 2010
EXW	EXW
FCA	FCA
FAS	FAS
FOB	FOB
CFR	CFR
CIF	CIF
CPT	CPT
CIP	CIP
DAF	-
DES	-
	DAT
	DAP
DEQ	-
DDU	-
DDP	DDP

Incoterms® e metodi di presentazione

Edizione 2000

Termini di Minima Obbligazione per il Venditore

– EXW

Trasporto Principale Non Pagato dal venditore. Rischi del compratore

– FCA

– FAS

– FOB

Trasporto Principale Pagato dal venditore. Rischi del compratore

– CFR

– CIF

– CPT

– CIP

Termini di Massima Obbligazione per il venditore: trasporto a onere e rischi del venditore

– DAF

– DES

– DEQ

– DDU

– DDP

Edizione 2010

Termini per Qualsiasi Modalità

– EXW

– FCA

– CPT

– CIP

– DAT

– DAP

– DDP

Termini di Esclusivo Uso Marittimo

– FAS

– FOB

– CFR

– CIF

L'individuazione del punto critico: due diversi metodi di lavoro

La CCI per determinare l'esatta collocazione del punto critico all'interno dei singoli termini di resa procede con un metodo classico, ossia quello cosiddetto **speculare** (*mirror method*) in cui, come lascia intendere l'espressione, vengono poste a confronto dieci obbligazioni del venditore (A1–A10) con altrettante del compratore (B1–B10)³⁵. Metodo ortodosso e quindi tale da rappresentare per l'utilizzatore affidabile strumento di consultazione per l'analisi della struttura di ogni singola clausola di resa, con la sua portata in termini di obbligazione del venditore e del compratore e, di conseguenza, per l'identificazione del punto critico. Ma obiettivamente anche impegnativo da ricordare e da gestire. Nella realtà operativa, è noto infatti che i "commerciali" – quasi sempre separati dalla struttura di supporto aziendale perché operanti all'estero e da soli – si trovano a dove concludere, spesso in emergenza, una trattativa le cui condizioni più caratteristiche (forma di pagamento e termini di resa) non possono essere sempre oggetto di approfondite meditazioni quali sarebbero possibili solo in circostanze diverse e meno concitate (una trattativa in sede, per esempio). Utile, allo scopo di una veloce ripartizione delle reciproche (tra venditore e compratore) obbligazioni in relazione al trasferimento delle merci, nell'impossibilità di procedere con il citato metodo speculare, è quello di considerare quegli elementi fondamentali dei termini o *key elements*³⁶ che ruotano attorno sempre alla fondamentale funzione di consegna che sono:

- L'onere del **trasporto principale** (cioè di quel tratto di itinerario sul quale le parti devono accordarsi)

³⁵ Risulta, in questo modo, una griglia totale di 220 titoli che rappresentano la posizione rispettivamente del venditore e del compratore in relazione a 10 diverse obbligazioni (10 per ognuna delle parti, ossia 20 per gli 11 *Incoterms*[®] di questa edizione)

³⁶ Il metodo consiste nel dare risposta a queste 4 domande:
- Chi paga il trasporto principale?
- Come e dove avviene la consegna della merce?
- Dove e quando avviene il passaggio dei rischi?
- Chi sostiene oneri (e rischi) delle operazioni accessorie?

- Il luogo e il momento in cui di fatto avviene la consegna (che può avvenire **prima** o **dopo** il trasporto principale)
- La modalità di trasferimento dei rischi dal venditore al compratore
- La collocazione (sul venditore o sul compratore) di altri oneri corollari sia all'onere del trasporto principale che all'obbligazione di consegna³⁷.

Elementi fondamentali che, rapportati ai quattro raggruppamenti E, F, C e D consentono di cogliere e riconoscere (grazie alle citate affinità sprigionanti al loro interno) a prima vista le principali obbligazioni dei due attori della compravendita.

Si avrà così che:

- Nei termini del gruppo E ed F la consegna avviene **prima** del trasporto principale i cui oneri e rischi sono tutti a carico del compratore;
- Nei termini del gruppo C la consegna avviene anch'essa **prima** del trasporto principale, ma con oneri (di trasporto) a carico del venditore e rischi a carico del compratore;
- Nei termini del gruppo D la consegna avviene **dopo** il trasporto principale con oneri e rischi del venditore

Il termine unico EXW, vero e proprio *outsider* rispetto agli altri, rappresenta – si ribadisce – il livello minimo di obbligazioni del venditore che qui, di obbligazioni di trasferimento non ne ha (quasi) nessuna.

³⁷ Rappresentano, questi oneri, tutte le altre spese che si sostengono per rendere praticabile in tutti i sensi il trasferimento (sdoganamento, emissione di documenti e rilascio di autorizzazioni, operazioni di caricazione, stivaggio, scaricazione, ecc.). Per comodità esse si possono in gran parte anche assimilare alle "operazioni accessorie" che lo spedizioniere è chiamato a compiere a margine del suo mandato (1737 C.C.)

I termini in dettaglio: punti essenziali e osservazioni

EXW

Ex Works (named place)/Franco Fabbrica (luogo convenuto)

È il termine di resa che rappresenta – più in teoria che all'atto pratico – il minor cumulo di obbligazioni per il venditore e, di conseguenza, il minore livello di responsabilità. Ma non di rischio, come si vedrà (il che non gioca certamente a favore della desiderata tranquillità del venditore/estimatore di questa resa basica quando scoprirà che di molte prestazioni contrattuali, il rischio e la responsabilità continuano a essere sue e non del suo cliente). Il venditore, allora, individua, separa o concentra la merce da esportare nei suoi locali mettendola a disposizione del compratore non sdoganata, imballata con l'imballaggio minimo, ordinariamente predisposto per una qualsiasi vendita, e quindi appena adeguato a conservare, custodire e trasportare la merce, senza cioè tener conto di elementi ed esigenze relativi al trasporto (mezzo e modalità) e alla destinazione che **non gli appartengono**, a meno che non gli siano resi noti in sede di trattativa. La sua obbligazione è, qui, solo statica, in riferimento alla merce da spedire, di cui al massimo cura il trasferimento interno visto che quella dinamica è **totalmente** del compratore il quale dovrà anche provvedere a suo onere e rischio, alla **caricazione** della merce sul mezzo di trasporto con quale si presenta presso i locali del venditore per prenderla in carico. Per rendere possibile la vendita, il venditore produrrà la fattura commerciale, l'eventuale *packing list* e, ove richiesto, la certificazione di conformità e/o qualità comunque inerenti alla natura della merce. Il rilascio di eventuali licenze e autorizzazioni all'esportazione è a carico del compratore, nei confronti del quale però il venditore **ha l'obbligo** di collaborare per renderne agevole l'ottenimento da Enti e Autorità di un Paese in cui generalmente il compratore non è residente. Il certificato di origine che è richiesto per alcune destinazioni non è, a rigore, documento di pertinenza e interesse del venditore con resa EXW – dato che tecnicamente egli non dovrebbe conoscere la **destinazione finale** della merce (altrimenti non l'avrebbe venduta EXW) – ma

è scontato che la CCIA lo rilasci solo all'esportatore. La stessa logica è valida anche per un eventuale EUR 1. Pertanto, tra le (piccole e sopportabili) deroghe del termine EXW, il venditore dovrà tener conto anche di questa. I certificati sanitari sono di pertinenza del venditore per quel tanto che la classificazione merceologica del bene lo prevede, anche per le norme di diritto interno del suo Paese. Quelli di particolare impiego, eventualmente necessari al compratore, per il **fatto dell'importazione**, alla circolazione o altro, rimangono invece obbligazione del compratore. Al quale, come per le licenze, il venditore non negherà il suo aiuto, senza per questo assumersi il rischio e la responsabilità di un eventuale mancato rilascio. Di pertinenza del venditore sarà tutta la documentazione fiscale e tecnica sulla merce (certificati e libretti tecnici, garanzie, attestazioni di conformità e regolamenti in tema di sicurezza, sanità, profilassi, ecologia, ecc.) necessaria, si ribadisce, per il solo fatto della immissione in consumo della stessa³⁸. Di **nessuna** pertinenza del venditore, invece, sono i documenti di trasporto. In nessun caso, **alcuno** di essi dovrà essere firmato, tantomeno rilasciato dal venditore; sarebbe contraddittorio e paradossale che quel venditore che **deliberatamente rifiuta** (e a volte respinge) qualsiasi coinvolgimento con attività inerenti al trasferimento della merce da lui consegnata addirittura a terra (e quindi nemmeno a bordo del mezzo di trasporto procurato dal compratore) si attivasse poi direttamente o indirettamente, per il rilascio di un qualsiasi documento di trasporto³⁹. **Qualsiasi** ispezione alla merce di esclusivo interesse del compratore ed effettuata **prima** che essa sia messa a sua disposizione è, nella resa EXW, a carico del compratore anche quando sia richiesta per il fatto dell'importazione nel suo Paese, ovvero che sia compatibile esclusivamente con norme del Paese importatore⁴⁰.

³⁸ Ciò è necessario anche se la merce non fosse oggetto di esportazione.

³⁹ Il problema più diffuso è dato dalla firma, da parte del venditore, della lettera di vettura stradale (CMR), per la quale occorre adottare particolari accorgimenti a evitare che egli venga percepito da terzi come il mittente (contrattuale) della spedizione. Con le conseguenze immaginabili.

⁴⁰ I costi di ispezione gravanti sul venditore nella resa EXW riguardano i controlli sulla qualità e quantità (pesi e misure) della merce venduta, ossia quelli normalmente previsti per una qualsiasi fornitura e quindi necessari per perfezionare la sua obbligazione di consegna.

Key Elements

Chi paga il trasporto principale?

Il compratore.

Come e dove avviene la consegna della merce?

Nel luogo convenuto (generalmente i locali del venditore o in altro luogo), nel tempo e nel luogo concordato, non sdoganata, non caricata sul mezzo in partenza procurato dal compratore.

Dove e quando avviene il passaggio dei rischi?

Nel luogo convenuto e al momento della consegna

Chi paga per tutte le altre operazioni?

Il compratore assume tutte le spese a partire dalla presa in consegna.

Punto Critico

Nel luogo e nel momento della consegna in cui oneri e rischi di trasferiscono dal venditore al compratore

Osservazioni

Gli *Incoterms*[®] sono di uso facoltativo e, in quanto parte del diritto pattizio, possono essere oggetto per volere delle parti di modifiche e adattamenti con conseguente spostamento del punto critico. Nulla vieta, allora, che nella resa EXW esse scelgano di ridistribuire oneri e rischi in maniera diversa ponendo per esempio l'obbligazione della caricazione in capo al venditore, che è pratica diffusissima anche perché più razionale. Non si vede come, infatti, il compratore che si presenta con il suo mezzo di trasporto privo di attrezzature di sollevamento e movimentazione possa, meglio del venditore, curare la caricazione e sistemazione

della merce a bordo del mezzo. È constatazione obiettiva e regola elementare e condivisa che le operazioni di caricazione alla partenza e di scaricazione all'arrivo siano opera rispettivamente del venditore e del compratore ossia dei soggetti che le possono eseguire naturalmente e con efficacia. Lo stesso va detto per le operazioni doganali di esportazione che in questa resa fanno anch'esse parte dell'obbligazione del compratore (se non fosse perché il termine EXW è l'emblema dell'obbligazione minima, e tale deve restare, parrebbe fin quasi eccessivo che tanto onere albergasse nel compratore non-residente). In piena autonomia contrattuale (1322 C.C.) allora, le parti potranno scegliere di adottare varianti agli *Incoterms*[®] che ritengano opportuno al loro migliore e più aderente impiego con apposito adattamento alle circostanze. Questo termine, allora, più di ogni altro, è oggetto di applicazione modificata per quanto riguarda le **operazioni di caricazione** (sempre) e **sdoganamento** (spesso) che entrano entrambi nella giurisdizione del compratore, ma in pratica nella esecutività del venditore. Per quanto riguarda lo sdoganamento, molte sono le indicazioni per una sua gestione da parte del venditore piuttosto che dal compratore nella resa EXW anche perché il compratore estero, e non residente, nella dichiarazione di esportazione definitiva citerà quale esportatore il venditore che risulterà in tal modo **l'unico obbligato** nei confronti dello stato per ogni eventuale irregolarità e/o omissione sia tecnica che tributaria (ancorché originata dal compratore). Non meno delicata la questione della ben più diffusa operazione di caricazione della merce sul mezzo a cura del venditore. Posto che questa pratica, come si è detto, pare inevitabile, è indispensabile almeno che il venditore si tuteli sia per quanto riguarda gli effetti tecnici che civilistici. Tecnicamente, allora, il venditore che carichi la merce a bordo del camion in partenza – anche se lo facesse solo per agevolare e compiacere il compratore – viene inevitabilmente citato al n. 1 della lettera di vettura stradale (CMR) quale mittente della spedizione, di poi ratificando questa sua posizione con la propria firma al n. 22 della stessa (diversamente l'autista, soprattutto se estero, opporrebbe resistenza e rifiuto al trasporto). Con ciò, ancorché in tutta estraneità e buona fede, assumendo non solo **tutte** le obbligazioni tipiche del mittente del trasporto (1689, 1684 C.C.)⁴¹ ma, purtroppo, anche quelle più autonome e arbitrarie riportate nella lettera di vettura, (necessariamente compilata dal compratore e/o dall'autista del suo mezzo data la resa EXW) per le parti di esclusiva

⁴¹ E fin qui, poco male, perché "almeno" sono quelle legali e legittime riportate dalla legge.

loro conoscenza, ma di cui l'incauto pseudo-mittente, cioè il venditore, ignaro di molte di tali circostanze, si deve comunque fare carico. Il precetto è riportato – in sedicesimo, naturalmente, e non sempre in italiano se lo stampato è di un vettore o destinatario estero – in posizione insolita sulla cimasa sinistra, in cui si legge: “I numeri dall’1 al 15 sono compilati sotto la responsabilità del mittente, oltre che i numeri 19–21–22 (...)”. Il fatto, allora, che questo mittente *sui generis* debba farsi carico di un eventuale uso improprio da parte di terzi di un titolo a lui intestato, non può e non deve lasciarlo indifferente. Compromesso utile a eludere la sua partecipazione e/o il suo concorso a fatti di terzi in tale specifico ambito, è che la citazione del destinatario, al n.2 della lettera di vettura, venga preceduta dall’espressione: “per ordine e conto di” o equivalente, per significare che il mittente agisce qui in qualità di semplice **mandatario** del destinatario e come tale risultare sollevato da responsabilità per i di lui comportamenti. Sotto l’aspetto contrattuale e civilistico, va detto che la caricazione della merce sul mezzo del compratore a opera del venditore, è operazione che deve andare assolutamente registrata e riportata sul carteggio (contratto, ordine, conferma e fattura) tra venditore e compratore che riporterà il termine EXW con la variante *loaded* (per esempio: EXW, *loaded on the departing vehicle*). Con questo, il venditore assicura il rispetto della bilateralità e consensualità del contratto di compravendita anche per quella parte che riguarda il trasferimento dei beni, mettendosi al riparo da qualsiasi tentativo e/o tentazione del compratore di ritenere un eventuale danno conseguenza di una impropria caricazione (da parte del mittente) e soprattutto mai richiesta, né concordata come sarebbe nella originaria versione EXW. E quindi vera e propria violazione contrattuale (2043 C.C.). Sull’uso delle varianti, va precisato che per le stesse⁴² occorrerà che le parti addivengano a una riformulazione separata delle reciproche (nuove e diverse) obbligazioni dato che la CCI, ovviamente, non riconosce deroghe e/o modifiche al proprio *set* di regole originario. Il che, ovviamente, complica ulteriormente le cose tra venditori e compratori i quali dovranno dirsi chi paga e chi rischia per le sole **operazioni aggiunte** e non contemplate dal termine nella documentazione di sua produzione. Per evitare questo, rimanendo nel caso del termine “EXW caricato e sdoganato”, è consigliabile ricorrere a un termine diverso che integri e assorba entrambe le varianti quale il *Free Carrier* (FCA).

⁴² Applicabili anche più di una allo stesso termine per renderlo più aderente alla contingenza, come potrebbe essere il raccomandabile “sdoganato” nel termine EXW – che metterebbe a riparo il venditore, qui nell’inusitato ruolo di esportatore/non-mittente, da fastidi e rischi inerenti la prova dell’avenuta esportazione – che così potrebbe risultare nella versione completa: *EXW Loaded on the departing vehicle, cleared for export*.

FCA

Free Carrier (named place)/Franco Vettore (luogo convenuto)

È un termine polivalente che deve il suo credito e consenso generale all’esigenza degli operatori sia di disporre di un termine atto a eliminare occasioni di incertezze interpretative e contraddizioni operative – quali potevano prodursi, per esempio, con i termini come il FOB *airport* (FOA), e FOR/FOT (*Free On Rail/Free On Truck*) – sia di sopperire alle necessità dell’intermodalità, cui vi si adatta meglio di altre formulazioni. Viene, a ragione, considerato un’evoluzione del termine EXW, della cui versione sovraccarica di varianti (caricato o sdoganato) rappresenta la soluzione alternativa e, per così dire, di un certo progresso del venditore nella sua capacità commerciale data la maggiore partecipazione alla trattativa rispetto al termine EXW. Ha una sorta di dicotomia in relazione al luogo e alla modalità di consegna in quanto il suo punto critico può collocarsi nei locali del venditore o in quelli del *carrier* a seconda della **quantità** della merce oggetto di trasferimento. Nel senso che se la spedizione è per **unità di carico completa** (camion, vagone o *container* procurati dal compratore) il suo riempimento non può che avvenire presso i locali del venditore e a suo onere e rischio, in questo assimilandosi all’EXW “caricato”. Per carichi inferiori, tipici del **trasporto a collettame** o *groupage*, il venditore sposterà il luogo di consegna sul terminale di raccolta e raggruppamento del vettore/spedizioniere (nominato dal compratore) che si occuperà, dopo aver scaricato la spedizione dal mezzo del venditore, della successiva consolidazione del carico in un’unica unità che viaggerà riempita con merci di più caricatori e non di uno solo. Ancorché la diversa modalità di consegna – locali del venditore o *terminal* del vettore/spedizioniere – sia agli effetti pratici determinata dalla quantità della merce disponibile, come si è visto, la CCI discrimina le due diverse opzioni con il criterio del **luogo di consegna**. Ove, allora, le parti concordino che il luogo di consegna corrisponda ai locali del venditore, tale obbligazione si perfeziona con la caricazione **da parte del venditore** della sua spedizione sul mezzo messo a disposizione dal compratore tramite il vettore/spedizioniere da lui designato. **In tutti gli altri casi** – ecco la seconda opzione – ovvero se le parti intendono che il luogo di consegna sia diverso dai locali del venditore, tale obbligazione si perfeziona quando la merce viene dal venditore affidata al vettore/spedizioniere (sempre ed esclusivamente nominato dal compratore) presso i di lui locali pronta per essere dallo stesso (e quindi non dal venditore) scaricata.

Il luogo di consegna, allora, soprattutto qualora diverso dai locali del venditore, va espressamente e inequivocabilmente citato assieme all'acronimo FCA per non dare al venditore – in caso di omissione o negligenza in tal senso da parte del compratore – diritto di decidere lui a seconda della propria convenienza. Con il FCA, e per tutti i successivi *Incoterms*[®], inizia l'obbligazione del venditore – del tutto mancante nella resa EXW – di provvedere all'emissione di documentazione atta a provare l'avvenuta consegna. Un'affinità con l'EXW, invece, mantenuta nel FCA, è la posizione del venditore in relazione all'imballaggio che, quando la destinazione e/o altri elementi del viaggio non gli sono palesati in corso di trattativa, non potrà che essere quello ordinario e normalmente predisposto secondo i propri standard (con il rischio che si dimostri poi inadatto per **sovra** o **sotto** dimensionamento rispetto alla specifica contingenza).

Key Elements

Chi paga il trasporto principale?

Il compratore.

Come e dove avviene la consegna della merce?

- Al luogo e al momento della caricazione sul mezzo di trasporto messo a disposizione dal compratore o dal suo ausiliario **quando il luogo concordato per la consegna corrisponde ai locali del venditore.**
- Al luogo e al momento in cui la merce, non scaricata dal mezzo di trasporto del venditore, è messa a disposizione del vettore o altro soggetto nominato dal compratore, **in tutti gli altri casi.**

Dove avviene il passaggio di rischi?

- Al luogo e momento della caricazione della merce sul mezzo di trasporto nel caso in cui questa operazione abbia luogo presso i locali del venditore.
- A bordo del mezzo di trasporto, non scaricato, presso il terminale del vettore/spedizioniere nei casi in cui la consegna non abbia luogo presso i locali del venditore.

- Allo scadere del tempo concordato tra le parti per la consegna nel caso di mancata comunicazione da parte del compratore delle informazioni inerenti alla stessa.

Chi paga per tutte le altre operazioni?

Le operazioni doganali di esportazione, qualora necessarie, sono a carico del venditore così come quelle di trasporto fino al terminale del vettore/spedizioniere designato dal compratore. Il compratore sosterrà le spese derivanti dalla sua omessa designazione del vettore/spedizioniere o da ritardo nelle altre comunicazioni.

Punto Critico

Il mezzo sopra il quale avviene la consegna

Osservazioni

La duplicità della condizione di consegna – i locali del venditore o il terminale del vettore/spedizioniere – quale caratteristica contrattuale di questo termine, offre lo spunto per meditare sulla diversa cifra, in termini di quantità e di qualità, di rischio per il venditore a seconda che l'unità di carico adibita al trasporto principale (il camion, il vagone, il *container*...) sia o meno riempita esclusivamente dal venditore (cioè a intero suo onere e rischio) oppure da terzi (il vettore/spedizioniere). Nel primo caso, il venditore/caricatore non solo dovrà provvedere a suo onere e rischio alle operazioni di riempimento dell'unità di carico, ma ove questa fosse passiva, cioè non semovente (container, vagone ferroviario), dovrà assumere anche l'incombenza della sua accettazione che comporta una preliminare ricognizione esterna e un controllo interno della integrità fisica e compatibilità con il carico da trasportare⁴³. Meno rischioso, da questo punto di vista, il trasporto

⁴³ Lo status di FCL del container, ossia Full Container Load, per esempio, comporta proprio questo tipo di responsabilità per il soggetto accettatore.

a groupage in cui il venditore si assume sì la responsabilità, l'onere e il rischio del trasferimento fisico del carico dal suo stabilimento a quello del vettore, ma l'accettazione e il riempimento dell'unità impegnata nel trasporto principale è compito del vettore, rientrando in definitiva nei rischi del compratore. Il venditore, allora, in questa duplice opzione di consegna, potrebbe valutare quella a lui più congeniale – in termini di maggiore o minore rischio – **indipendentemente** dalla quantità della merce, ma secondo la sua personale percezione del rischio e soggettivi criteri di *loss prevention*. Come si è detto in premessa, il FCA soddisfa le esigenze di una consegna al vettore meglio di quanto avesse potuto fare il FOA e la coppia FOR/FOT dell'edizione 1980. Così come in tutti quei casi in cui alcuni elementi riguardanti la modalità e l'ambiente in cui si perfeziona la consegna possono non essere del tutto certi e convincenti e, come tali, premessa per potenziali contrasti tra venditore e compratore in sede post-contrattuale. Una resa FOB, come si è detto, secondo le passate edizioni degli *Incoterms*[®], nascondeva sempre un rischio del venditore quando ignorava la categoria della nave designata dal compratore che, se fosse stata una RO-RO, **priva cioè della murata** (su cui si collocava il punto critico della consegna) sarebbe stata fonte di problemi interpretativi segnatamente sulla ripartizione di oneri e rischi data l'incongruenza tra questi termini marittimi e le navi senza murata per superare i quali, in questi casi, non restava che ricorrere al termine FCA. Alla radicale soluzione a questi problemi di interpretazione (duri a morire), però, ci pensa ora l'edizione 2010 degli *Incoterms*[®] ponendo il punto critico della consegna nei termini marittimi, non più all'attraversamento della murata, ma **a bordo** della nave di qualsiasi categoria.

CPT

Carriage paid to.../Trasporto pagato fino a...

È il primo della serie dei termini in cui il trasporto è pagato dal venditore. Trasporto generico/intermodale, però, e quindi non esclusivamente marittimo al quale, da questa edizione come si è detto in premessa, la CCI riserva intitolazione e dignità specifica. Nel termine CPT si ritrovano diverse affinità con il FCA di cui, a ragione, si può affermare sia un suo *upgrading* più che un'evoluzione in senso stretto perché la consegna al vettore – che avviene sempre **prima** del trasporto principale (come tutti i termini del gruppo C) – si adempie praticamente con le stesse modalità operative e sempre a onere e rischio del venditore, ma con l'enorme differenza che, qui, il vettore è designato dal venditore che lo potrà scegliere in base a criteri a lui (e non al compratore) congeniali. Verosimilmente si tratterà del vettore che si trova in testa alla filiera di un articolato trasporto intermodale, ossia il primo di una serie di vettori successivi, **tutti** impegnati, in concorso, alla riconsegna della merce al luogo di destino concordato, anche se il rischio dell'intero trasporto – sia in termini di itinerario che di tempo⁴⁴ – ricade **esclusivamente** sul compratore. La dicotomia dei termini del gruppo C – in cui, come si è più volte affermato, il passaggio di rischi e oneri dal venditore al compratore avviene in due punti diversi – si spiega con il fatto che in tale circostanza il venditore, assieme all'obbligazione di consegnare la merce venduta, assume anche il **mandato aggiuntivo** di trasferirla a suo onere al luogo di destinazione convenuto. Trasferimento che avviene con un trasporto il cui contratto è da egli stesso concluso, con vettori di sua scelta, in nome proprio **ma per conto del compratore**⁴⁵. In ciò, tale configurazione si assimila a quella che si instaura nel mandato di spedizione (1737 C.C.) in cui lo spedizioniere si obbliga solo a "(...) concludere in nome proprio e per conto del mandante un contratto di trasporto (...)" dove per mandante si intende qui il compratore e dove per mandato si intende un negozio su cui il venditore/mandatario non si assume né obblighi di risultato né tantomeno rischi e responsabilità. Questo, si ribadisce, spiega la non impossibile equazione: vendita CPT (e quindi anche CIP + CFR e CIF) con spese

⁴⁴ Cioè il tempo durante il quale la merce si trova in possesso del vettore o della serie di vettori coinvolti in un eventuale trasporto intermodale, "da magazzino a magazzino". La legge, infatti, obbliga il vettore a custodire la merce (1177 C.C.) e lo ritiene responsabile del perimento delle merci "(...) dal momento in cui le riceve a quello in cui le riconsegna" (1693 C.C.)

⁴⁵ Il contratto di trasporto, al pari di altri, come per esempio quello di assicurazione, è tipico contratto stipulabile "a favore di terzi" (1411 C.C.) in cui il beneficiario dei frutti contrattuali (in questo caso il destinatario) è esterno ed estraneo al negozio giuridico.

a carico del venditore e rischi a carico del compratore. Ciò premesso – solitamente l’argomentazione più ardua da affrontare nei termini del gruppo C – va detto che il venditore a conferma dell’assunto testé riportato in quanto **mero mandatario** del compratore per trasporto – e ove occorra (CIP e CIF) anche per l’assicurazione – non avrà “carta bianca” per così dire nella scelta e designazione di tutti gli elementi del trasporto (itinerario, mezzo di trasporto, ecc...) in quanto la sua autonomia è limitata dal fatto che il trasporto sarà a condizioni **usuali**, secondo l’itinerario **usuale** e in modo **usuale**. Un trasporto quindi in cui la discrezionalità del provveditore (il venditore) risulta limitata perché circoscritta entro una dimensione di... “consuetudinarità”⁴⁶. Ciò significa anche che il venditore non potrà esimersi dal prendere in considerazione esigenze particolari del compratore che, ove ragionevoli (ovviamente), andranno soddisfatte nel quadro di questa resa. Richieste straordinarie (per itinerari, deviazioni, soste, triangolazioni, trasbordi e altro ancora) di esclusivo interesse del compratore potranno dare luogo a una revisione del prezzo di vendita.

Key Elements

Chi paga il trasporto principale?

Il venditore

Come e dove avviene la consegna?

Presso il vettore (o il primo dei vettori nei trasporti combinati e multimodali) designato dal venditore. In analogia con il FCA la consegna può avvenire sia presso i locali del venditore che in quelli del vettore.

Dove e quando avviene il passaggio dei rischi?

Al tempo e al luogo della consegna al vettore.

⁴⁶ Diverso è il tenore dell’obbligazione di trasporto per il venditore in uno qualsiasi dei termini del gruppo D (*delivered*) in cui, a parità di onere, la sua discrezionalità è, qui, totale; tipico, infatti, di un obbligo di riconsegna (*delivered*, appunto) a destino del venditore e non di “semplice” consegna al vettore per successivo trasporto, ancorché pagato dal venditore.

Chi paga per tutte le altre obbligazioni?

Sono a carico del venditore il rilascio dei normali e usuali documenti (comprese eventuali licenze e autorizzazioni, certificazioni sanitarie, di fumigazione degli imballaggi di legno e sull’eventuale *dual use* delle merci, ecc.), lo sdoganamento all’esportazione, la caricazione del mezzo (per unità complete) adibito al trasporto principale. Delle spese di scaricazione della merce a destino, ove tale operazione fosse inclusa nelle condizioni di nolo il venditore non ha alcun diritto di chiederne il rimborso al compratore. A quest’ultimo, invece, andranno tutti gli oneri compresi quelli gravanti sulle merci per la loro detenzione, conservazione, custodia o altro, a partire dalla data in cui avrebbe dovuto avere luogo la consegna al luogo di destinazione convenuto, se una data è stata concordata col venditore. Lo stesso vale nel caso in cui il compratore abbia ommesso o ritardato di comunicare per tempo il suo impedimento alla presa in consegna.

Punto Critico

Il passaggio dei rischi avviene alla consegna al primo vettore, quello degli oneri invece (come per tutto il Gruppo C) si ha nel punto in cui, pagato il trasporto e l’eventuale assicurazione – il cosiddetto “punto di tariffa” – il venditore non ha più spese che verranno invece sostenute, da quel punto in avanti, dal compratore.

Osservazioni

Sull’incoerenza di termini quali FOB e CFR/CIF con l’unitizzazione del carico che prevede la consegna al vettore dell’unità di carico riempita completamente dal venditore si è già detto. Va ribadito che nelle circostanze in cui la consegna della merce non avviene a bordo della nave (FOB, CFR/CIF), le clausole più appropriate sono proprio il termine FCA e il CPT/CIP che rappresentano la soluzione ottimale nel trasporto multimodale, in cui l’itinerario contrattuale sia il citato *door-to-door* o da magazzino a magazzino, per effetto del quale la **presa in consegna** avviene in un punto interno (*place of receipt*), comunque diverso dal porto di imbarco,

e altrettanto la **riconsegna** (*place of delivery*). Le polizze di carico saranno del tipo **received** e non *port-to-port*. Queste ultime, allora, si dicono anche ordinarie perché rappresentano la normalità, cioè l'ordinarietà, dato che sono emesse solo quando la merce è **a bordo**. Le polizze *received* rappresentano, invece, una condizione particolare di presa in consegna da parte del vettore marittimo che non avviene a bordo della nave, ma fuori dalla stessa cioè in un punto interno, dal che l'impossibilità di considerarle ordinarie, ma combinate o "ricevuto per l'imbarco", tipico, come si è detto, del trasporto combinato da magazzino a magazzino e perciò emesse da un **vettore contrattuale** (un operatore del trasporto multimodale, MTO, o NVOCC) e non un vettore **di fatto**. Sull'organizzazione del trasporto, il venditore dovrà considerare se l'intero itinerario sarà coperto da un solo vettore – con un camion completo "in linea", per esempio – o da una serie di vettori quando il trasporto diventa combinato ovvero quello risultante da una combinazione o pluralità di modalità sottoposte a una pluralità di regimi, quale è il caso della multimodalità/intermodalità. A prescindere che in tale contesto la responsabilità del venditore cessa alla consegna al **primo** vettore e a nessun altro di quelli successivi, nulla vieta (anche per un senso di collaborazione e solidarietà con il compratore che il rischio del trasporto lo subisce passivamente) che il venditore dovendosi comunque attivare per rendere possibile (attraverso il trasporto da lui gestito) la riconsegna alla località di destinazione finale (comunque raggiunta da uno solo o da una serie di vettori), si informi se i tratti di itinerario diverso dal primo – verosimilmente corrispondente a quello eseguito dal primo vettore/ricevitore della spedizione – verranno eseguiti ai sensi di un contratto di trasporto e rispedizione della merce (1699 C.C.) oppure di trasporto cumulativo (1700 C.C.). Entrambi, per definizione, garantiscono il trasferimento fisico alla località indicata in lettera di vettura, ovviamente, ma con diverse obbligazioni dei vettori, **tra di loro**, che è bene conoscere e valutare ancorché il rischio di trasporto sia a carico del compratore, ma non quello della *culpa in eligendo* che è tipica del mandatario. Come lo è qui il venditore. Nel trasporto con rispedizione, allora, il primo vettore che si obbliga per far proseguire la merce "(...) **oltre** le proprie linee, per mezzo di vettori successivi, senza farsi rilasciare dal mittente una lettera diretta fino al luogo di destinazione, si presume che (*omissis*) assuma, per il trasporto oltre le proprie linee, gli obblighi di uno spedizioniere"⁴⁷. Dal che

47 Ossia quelli di concludere un contratto di trasporto senza assumerne rischio o responsabilità per l'eventuale mancato risultato (1737 C.C.).

si evince che, ove una spedizione sia facilmente inquadrabile nel regime intermodale, non potrà che dar luogo all'emissione (da parte del venditore/mittente) di un **documento diretto** fino alla destinazione finale, indipendentemente cioè che il primo vettore non ci arrivi con proprie linee. Nel secondo caso, ossia quello del trasporto cumulativo, quando il contratto è unico per un trasporto assunto cumulativamente da più vettori, vi è una responsabilità **solidale**⁴⁸ degli stessi nei confronti dell'avente titolo che, come dice l'articolo 1707 c.c., va "(...) dal luogo originario di partenza fino al luogo di destinazione (...)". In questo termine, allora, occorre che la massima precisione venga posta dalle parti nella identificazione sia del luogo di **consegna** – dove i rischi passano dal venditore al compratore – che di quello della **destinazione** finale (fino a dove, cioè, il venditore paga gli oneri di trasferimento) perché ove il luogo di consegna non venisse concordato o lo fosse in maniera vaga e imprecisa, i rischi si trasferirebbero sul compratore alla consegna della merce in una posizione **esclusivamente** scelta dal venditore sulla quale il compratore non avrebbe alcun controllo. Sulla incertezza o imprecisione dell'identificazione del luogo di destinazione finale, invece, grava la minaccia di un maggior costo per il venditore dato che tutti gli oneri di trasporto fino a quel punto (imprecisato e quindi anomalo) sono a suo carico.

Le spese di scaricazione a destino sono sempre – e in tutti gli *Incoterms*[®], escluso il DAT – a carico del compratore/destinatario, purché non siano comprese nel nolo.

48 Nell'obbligazione in solido – più debitori obbligati per la stessa obbligazione (1292 C.C.) – ognuno dei debitori è tenuto a eseguire la propria prestazione per intero. In questo modo l'adempimento di uno dei debitori **libera tutti** gli altri (solidarietà passiva). Del pari, anche ognuno dei creditori ha diritto di richiedere la prestazione per intero con la conseguenza che l'adempimento nei confronti di uno solo dei creditori **libera il debitore** anche nei confronti di tutti gli altri (solidarietà attiva).

CIP

Carriage and Insurance paid to.../trasporto e assicurazione pagati fino a...

Condivide con il CIF (di esclusivo uso per il trasporto marittimo) l'obbligazione del venditore di procurare – sempre in nome suo o per conto del compratore – l'assicurazione per danni alle merci. E il fatto che, anche qui, il contratto sia concluso dal venditore in favore del terzo (cioè il compratore) conferma come in tutto il gruppo C, il venditore operi (per le obbligazioni di trasporto e assicurazione) in qualità di mandatario del compratore. In quanto tale, è anche privo di un proprio interesse assicurabile sulle merci in viaggio dato che il rischio e la responsabilità dello stesso gravano sul compratore. Rischio che in questi specialissimi termini si trasferisce al venditore **prima** che il viaggio principale abbia inizio. Privo, allora, di interesse all'assicurazione, e quindi al risarcimento (1904 C.C.), il venditore provvederà alla copertura assicurativa quale unico dovere, per così dire, materiale badando innanzitutto a non assicurare sé stesso per non violare il fondamentale **principio indennitario** e poi a spendere il meno possibile visto che il rischio è tutto di chi compra. Questo spiega l'esiguità della magnitudine assicurativa richiesta dai termini CIF e CIP quale pieno soddisfacimento dell'obbligazione assicurativa del venditore. Il parametro preso dalla CCI quale emblema di esiguità (di estensione) assicurativa è il citato clausolario C delle *Institute Cargo Clauses*⁴⁹, la cui ultima edizione è recentissima perché datata 2009. Questa assicurazione elenca tutti, dato che sono molto pochi, i rischi assicurati da quali mancano proprio quelli che a un compratore/importatore interessano di più, ossia l'avaria particolare (furto, perdita, danno materiale, ecc.). Il clausolario C delle *Institute Cargo Clauses*, ultima edizione, copre le perdite di merci assicurate, o i danni alle stesse, attribuibili alle seguenti cause:

- Incendio o esplosione.
- Capovolgimento, inabissamento o arenamento di natante.
- Capovolgimento o deragliamento di un mezzo di trasporto terrestre.
- Collisione o urto di nave o di mezzo di trasporto con qualsiasi oggetto esterno diverso dall'acqua.

⁴⁹ È il prodotto assicurativo per rischi di danni materiali e diretti a merci viaggianti più autorevole in ambiente internazionale. Messo a punto dall'Istituto Londinese degli assicuratori (ILU = *Institute of London Underwriters*) e dai Lloyd's di Londra, consta di tre clausolari, ossia A, B e C dove la massima copertura è contenuta nel clausolario A, corrispondente alla "all risks", la minima, a quello C, appunto corrispondente a una FPA ovvero *Free of Particular Average*, o Franco di Avaria Particolare.

- Scaricazione delle merci in un porto di rifugio (e quindi diverso da quello indicato in polizza).

Come si vede, niente che possa solo avvicinarsi statisticamente alla frequenza delle cause che normalmente sono alla base di perdite e/o danni materiali o diretti alle merci in viaggio (c'è da chiedersi come faccia a sentirsi tranquillo un compratore con resa CIP e CIF). Non molto diverse (praticamente uguali) le **condizioni minime** della Polizza Italiana di Assicurazione delle Merci trasportate (edizione ANIA 1998, cioè l'ultima) in cui alla clausola Merci II, ossia Rischio Base si elencano condizioni che attivano la polizza, ossia l'obbligazione dell'Assicuratore al risarcimento, che devono **tassativamente** derivare da fatti e/o eventi insoliti e fuori dal comune – anche qui incendio, esplosione, scoppio, incaglio, deragliamento, scontro ferroviario, alluvione, nubifragio, ecc. – anche se, più del clausolario C, contemplano situazioni un po' meno straordinarie quali la caduta di colli a mare nelle operazioni di carico, scarico, trasbordo. Ma comunque mai così frequenti quali furto, strappo, bagnamento, scondizionamento dei colli, mancata consegna parziale e totale, ecc. che sono le casualità più temute dagli assicurati⁵⁰ e qui (cioè nelle due polizze citate) non coperte. Ovvio, allora, che a fronte di una richiesta da parte del compratore con una "resa assicurata" (CIP e CIF) di un'estensione della copertura, il venditore non potrà sottrarsi dal fornire egli tutte le informazioni all'uopo necessarie così come dal prestare la sua collaborazione per consentire un'eventuale copertura integrativa.

Key Elements

Come per il CPT.

Punto Critico

Come per il CPT.

⁵⁰ Per chi compra dall'estero, e non può fare a meno di ricorrere alle clausole CIP o CIF (perché se le conoscesse, a parità di rischio, comprenderebbe CPT o CFR se non addirittura FOB per provvedere in proprio all'assicurazione) è consigliabile chiedere al venditore un'estensione della copertura (clausolario A/ICC o la Pieno Rischio italiana).

Osservazioni

Non sono da trascurare gli aspetti assicurativi quando, per contratto, le coperture sono predisposte dal venditore. Il suo criterio di scelta del prodotto e della compagnia risponde a una logica diametralmente opposta a quella del compratore. Il primo, cioè il venditore, infatti, liberato da rischi di danni e perdite prima dell'inizio del viaggio principale (cioè sin dal momento in cui la spedizione viene affidata al vettore nel CIP o entra in nave al porto di imbarco nel CIF), difficilmente sfugge alla tentazione di ricorrere ai più economici trasporti e assicurazioni. Il secondo, invece, – che subisce le scelte del venditore in termini di trasporto o assicurazione – ha quale sua priorità la **regolarità** e la **sicurezza** del trasporto dato che il rischio è suo e non del venditore e dato anche che il pagamento, verosimilmente è già stato effettuato quando la forma adottata è quella di un credito documentario. Parte debole, allora, nei contratti CIP/CIF è il compratore, l'**unico** esposto a ogni sorta di rischio compreso un, a volte, (e quindi non sempre, disinvolto atteggiamento del venditore che, al riparo proprio da tutto, si fa guidare in queste scelte e decisioni dal solo proprio tornaconto materiale e immediato. Meglio, allora, per il compratore passare a una più sicura resa CPT (e CFR nel via mare) che è risolutiva delle delicate questioni assicurativa, in cui, oltre a collegare il valore assicurabile alle disposizioni del Codice della Navigazione (516 C.d.N.) con la possibilità di aumentare – previo accordo con proprio assicuratore – la percentuale di profitto sperato anche a un valore (molto) superiore a quello del 10%, potrà scegliere tra i vari prodotti e le diverse ampiezze disponibili, quelli a lui (e non al venditore) più adatti. Non ultimo, la scelta della compagnia stessa, in funzione anche della sua notorietà e più o meno elevata presenza/radicamento sul territorio. Cosa da non trascurare, questa, in sede di accertamento/liquidazione del danno. Ove questo (resa CPT/CFR in luogo della CIP/CIF) non fosse possibile, è consigliabile che il compratore, con un contratto CIP/CIF, nell'incertezza sulla bontà o meno, in termini generali e generici, della copertura predisposta dal venditore, provveda a una sua propria copertura **sussidiaria** che garantisca una **copertura piena** secondo i suoi propri (e non del venditore) parametri e lo protegga da temute eventuali inadempienze/irregolarità da parte dell'assicuratore del venditore. Si tratta di una polizza *contingency* per la quale il compratore, all'atto della conclusione del contratto assicurativo in qualità di contraente e assicurato, informerà l'assicuratore dell'esistenza di una assicurazione **primaria** a evitare che in sede di liquidazione del danno si profili l'ipotesi di doppia assicurazione per lo stesso rischio (1910 C.C.).

DAT

Delivered At Terminal – Reso al Terminal

È, assieme al DAP, un termine di nuovo conio per gli *Incoterms*[®] non presente nelle edizioni precedenti che rende meglio di quanto non potessero fare il DES e il DEQ – peraltro di esclusivo utilizzo nel trasporto marittimo – l'obbligazione del venditore di consegna in un punto intermedio o meglio antecedente a quella che sarà successivamente la destinazione finale, quale un retroporto, un interporto o un capolinea di terra o portuale (un *terminal* appunto). Anche perché, il fatto che, come si è detto, DES e DEQ fossero utilizzabili solo per il trasporto via mare li rendeva meno duttili del DAT, aperto invece a tutte le modalità come si conviene appunto a una resa che convoglia le merci in un *hub*⁵¹ dai cui poi, trasbordate su altri mezzi, si dipartono a cura dei destinatari per altre destinazioni. Ove, invece, fosse lo stesso venditore/mittente che provvedesse all'inoltro alla destinazione finale, la consegna, non più in un punto intermedio, richiederebbe termini quali il CPT/CIP o il DAP e DDP a seconda del soggetto su cui grava il rischio del trasporto. Anche il FCA – nella opzione di spedizione a *groupage* e quindi non nei "completi" – vede il venditore impegnato nella consegna a un terminale di raccolta e smistamento delle merci, ma ciò in un luogo designato dal compratore e **prima** del viaggio principale. Il DAT, invece, esalta la discrezionalità contrattuale/operativa del venditore che, a suo onere o rischio, consegnerà la merce **al termine** del viaggio principale in un *terminal* (non sempre) convenuto, **scaricata** (questa è la novità e l'eccezione rispetto agli altri termini) dal mezzo di trasporto da lui (e non dal compratore) scelto e designato. L'importante, come in tutti i termini del gruppo D, è che la merce arrivi nella località, e nel punto della stessa, concordati; su come, ovvero su quali mezzi e per quali itinerari essa arrivi non è problema del compratore. Per *terminal* allora, qui si intende qualsiasi luogo, aperto o no – come una banchina portuale o un *container yard*, un porto franco, un punto franco o un deposito di consolidamento/consolidazione aerea, un magazzino (anche di temporanea custodia), un deposito ferroviario o camionistico di merci viaggianti, un porto di "fideraggio"⁵², ecc. – in cui le parti abbiano

51 Questa tecnica definita dagli operatori internazionali come *Hub and Spoke* (cioè il perno, o mozzo, di una ruota e i suoi raggi) rappresenta il modello vincente di organizzazione dell'intermodalità che necessita di nodi di raccolta, consolidamento (raggruppamento), smistamento e ripedizione o distribuzione delle merci con mezzi e criteri di prossimità alla clientela.

52 Da *feeder service*: servizio di trasferimento/trasbordo da nave a nave, generalmente da una piccola nave a una nave oceanica (ma anche viceversa) che ha luogo in porti appositamente attrezzati per queste operazioni, che consentono il più veloce e meno costoso trasporto nei tratti minori su navi di piccolo tonnellaggio che vanno ad alimentare (*to feed* = alimentare, appunto) quelle più grosse.

eletto il punto critico del perfezionamento della consegna. Se al terminal, un mezzo predisposto dal compratore si affianca a quello in arrivo per un trasbordo, il piano di carico del mezzo ricevente rappresenta la terra o il pavimento (cioè il luogo di consegna del DAT) e il trasbordo è a onere e rischio del venditore, salvo pattuizioni diverse, ovviamente.

Key Elements

Chi paga il trasporto principale?

Il venditore.

Come e dove avviene la consegna?

Fuori dal mezzo di trasporto (scaricazione a opera del venditore) nel luogo e nel tempo concordato dalle parti.

Dove e quando avviene il passaggio dei rischi?

Al luogo e al momento della consegna.

Chi paga per tutte le altre operazioni?

Le spese di scaricazione sono a carico del venditore. Le spese di ispezione della merce prima della spedizione e quelle doganali di importazione sono a carico del compratore.

Osservazioni

Come si vede, il DAT è l'unico termine che preveda a onere e rischio del venditore le operazioni di scaricazione della merce. Tutti gli altri dieci termini pongono sul compratore questa incombenza che, come si è già detto, segue la logica che della scaricazione debba occuparsi quella tra le due parti che dispone delle attrezzature per poterla fisiologicamente eseguire, cioè il compratore/destina-

tario. Ma quando si tratta di mettere la merce a disposizione del compratore in un luogo da cui successivamente ripartirà su altri mezzi/modalità di trasporto (magari con trasbordo contestuale come può avvenire nei porti in cui si pratica il citato *feeder service*, o fideraggio), è ovvio che la scaricazione non possa che rientrare nelle attribuzioni/obbligazioni del venditore. E il fatto che tale operazione possa essere inclusa o no nel nolo, è del tutto ininfluenza, a nulla rilevando questo dettaglio tariffario ai fini del perfezionamento della formalità di consegna. La consegna al *terminal* di un vettore/spedizioniere/consolidatore in un contratto FCA, invece, ancorché possa materialmente replicare tutte o in parte le stesse operazioni di movimentazione del DAT, libera il venditore mittente da questa incombenza (la scaricazione) per il fatto che (probabilmente) non gli è dato sapere **nulla** in relazione al viaggio principale. La merce, per esempio, potrebbe essere depositata per successivo consolidamento con altra oppure direttamente trasbordata dal mezzo in arrivo (del venditore, in questa opzione FCA) a quella di partenza. Il venditore deve solo accertarsi (e impegnarsi) che la merce sia pronta (cioè in assetto appropriato) per la scaricazione. E basta. Ritornando al DAT, non è qui fuori luogo una ulteriore osservazione su un vantaggio del compratore, in veste di ricevitore/destinatario della merce, che riceva le merci "a terra" ossia non a bordo del mezzo che gliela ha materialmente consegnate. In questo caso, l'onere dell'operazione di scaricazione è compreso nel prezzo di acquisto ed è quindi un valore **certo e fermo** per il compratore⁵³.

Il rischio, invece, del compratore nelle rese con trasporto, ossia in tutte quelle del gruppo C e del gruppo D, esclusa la DAT, unica a offrire il vantaggio suddetto, è dato, come si è già detto, dal fatto che incombando sullo stesso l'operazione di scaricazione, non vi è mai la certezza assoluta che il suo costo non venga pagato **due volte**: una volta per i costi fisiologici a questa operazione, dato che la merce, giunta a destino, gli viene messa a disposizione, un'altra volta perché il contratto di trasporto predisposto dal venditore, il cui costo è compreso nel prezzo di vendita, potrebbe già includere il costo di scaricazione. Il più temibile, in tal senso, dei noli onnicomprensivi è quello marittimo, ossia quello alle ricor-

⁵³ Non così per il venditore/mittente/caricatore su cui potrebbero riflettersi aumenti di vario genere, che per la verità possono riguardare tutte le altre voci che compongono le tariffe di trasferimento ma che, qualora separate o scollegate, in tale frazionamento, dal nolo, potrebbero essere di più difficile controllo. Meglio, per il venditore, trattare un **nolo finito** a scadenza concordata, soprattutto in presenza di lettera di credito la cui negoziazione documentaria può avvenire **prima** dell'addebito a consuntivo del vettore/spedizioniere che, per aggiustamenti compensativi di vario genere, potrebbe risultare **superiore al preventivo** (sul quale il venditore/beneficiario del credito si è basato per redigere la fattura pro-forma con la quale l'ordinante ha aperto il credito).

date condizioni FAS all'arrivo in cui la nave, diversamente dalla condizione PAL e FIO, si occupa, direttamente o tramite propri ausiliari al porto, delle operazioni di sbarco. Per le altre modalità di trasporto in cui la tecnica tariffaria non è così scandita, è consigliabile che il compratore, con questi termini di resa, chieda al venditore le relative precisazioni. Il DAT, allora, risolve anche questo problema.

DAP

Delivered At Place of Destination/Reso al Luogo di Destinazione

È, questa, la seconda delle due *new entries* di questa Edizione che si pone sia quale più coerente soluzione nelle consegne a destino in ambito intracomunitario (per le quali non si pagano dazi all'importazione, come suggerisce il DDU), sia quale meno teorica e costruita presentazione delle ormai rare rese al confine (DAF), o alla banchina del porto di sbarco (DES). In pratica, allora, questo termine, appartenente al gruppo D della ormai arbitraria (ma utilissima) suddivisione per gruppi (E, F, C e D), sostituisce – surrogandone le funzioni – il DAF, il DES, il DEQ e il DDU che, come accennato, sono stati abrogati in seguito alla ricerca di innovazione e miglioramento promossa, a distanza di dieci anni dall'Edizione precedente, dalla CCI attraverso il necessario e costante *feedback* di ceti mercantili sparsi in tutto il mondo e la raccolta di idee, stimoli, suggerimenti di operatori ed esperti appositamente riuniti e interpellati. Con il DAP, allora, si fa finalmente e definitivamente chiarezza su quella parte delle cessioni intracomunitarie in cui trasporto e rischio per accordi tra le parti sia a carico del venditore/cedente. Prima di ciò, quest'ultimo, in una cessione con **solo** trasporto a suo carico, per esprimere la sua estraneità al relativo rischio doveva richiamare in contratto la resa CPT/CIP. Ove, invece, con l'onere del trasporto avesse inteso sopportarne anche il rischio, non poteva che ricorrere al termine DDU (*Delivered Duty Unpaid*) il cui acronimo però fa esplicito richiamo a un **dazio** che non sarebbe comunque mai stato pagato dal compratore in quanto inesistente in transazioni interne alla UE, trattandosi infatti di cessione intra-comunitaria. Il solo accenno a questo elemento, il *dazio (duty)*, poteva (così almeno si ritiene) ingenerare qualche incertezza interpretativa o dar luogo a cavillosi ragionamenti da parte di puristi di questa materia, per cui la soluzione radicale è stata quella della sua abrogazione da questa edizione. Con la resa DAP, allora, il venditore verosimilmente in un trasporto intermodale, adempie alla sua obbligazione di consegna quando mette a disposizione del compratore la merce nel luogo concordato, ma **sopra** il mezzo di trasporto all'arrivo, e quindi non a terra; pertanto **non scaricata**. In perfetta analogia al DDU. Con questo termine, oltre alle citate esigenze di esemplificazione in merito a un inesistente dazio intracomunitario, si fa anche definitiva chiarezza sul sempre delicato e difficile problema dell'esatta determinazione del "luogo di frontiera convenuto" quale punto critico di consegna nel termine DAF. L'individuazione o collocazione del luogo e punto del confine **politico** di un

Paese, che viene prima di quello **doganale**, solitamente separato da un tratto neutro di strada – a volte di poche centinaia di metri, altre invece di più (il Passo del Brennero, per esempio) – poteva costituire un problema nell'equilibrio della ripartizione delle reciproche obbligazioni. Eliminando il DAF si è anche eliminata definitivamente l'incertezza sull'operazione di scaricazione della merce dal carro ferroviario, posto al confine, nell'ipotesi – ora quanto mai rara, per la verità – di un diverso scartamento ferroviario che obbligava il venditore a un trasbordo ferroviario **prima** del confine doganale. Ora, con il DAP, con la consegna a onere e rischio del venditore in un luogo (qualsiasi) a ciò deputato, la scaricazione è funzione del compratore (a meno che, qui come in ogni altro termine, il costo di tale operazione non sia già incluso nel nolo). Anche del DES delle passate edizioni, il DAP rimuove dubbi e incertezze sulla ripartizione delle operazioni di disistivaggio della merce in nave e di scarico dalla nave alla banchina. Con questo termine, esse sono di competenza del compratore/ricevitore **purché** non comprese nel nolo (quando cioè il nolo sia quotato alle condizioni FAS o quantomeno PAL)⁵⁴.

Key Elements

Chi paga il trasporto principale?

Il venditore.

Come e dove avviene la consegna?

Sul mezzo di trasporto nel luogo di destinazione e nel tempo concordato tra le parti.

Dove e quando avviene il passaggio dei rischi?

Al luogo e al momento della consegna.

⁵⁴ Le **condizioni** di nolo (da alcuni indicate come rese navali) rappresentano le condizioni alle quali il "prodotto" della nave, cioè lo spazio a bordo che, in analogia al meccanismo degli *Incoterms*[®], definiscono le ripartizioni di oneri e rischi tra le parti del contratto di trasporto marittimo. Oneri e rischi che, qui, si riferiscono alle operazioni di **disistivaggio** e **stivaggio** all'imbarco e delle speculari **disistivaggio** e **tiraggio** allo sbarco. Sono rappresentate da tre acronimi: FAS – PAL – e FIO (FIOS) in cui alle condizioni FAS esse sono tutte comprese nel nolo. Alle condizioni PAL, il tiraggio è a carico del caricatore all'imbarco e del ricevitore allo sbarco e nel FIO (FIOS) la nave cura la sola trazione (marittima) propriamente detta dato che le citate operazioni accessorie sono tutte a carico di terzi (caricatore o ricevitore).

Chi paga per tutte le altre operazioni?

Le spese di scaricazione necessarie a prendere in consegna le merci, le operazioni doganali all'importazione, le soste per il ritardato sdoganamento e/o presa in carico della merce, le spese di ispezione della merce prima della spedizione sono a carico del compratore.

Osservazioni

Il DAP, ove il luogo di consegna convenuto in un Paese extracomunitario si trovasse **dopo** la linea doganale del Paese di destinazione per raggiungere il quale le merci devono essere **preventivamente** sdoganate dal compratore, riporta le stesse criticità del vecchio DDU in cui **tutto** quanto attiene al fatto dell'importazione è sì a carico del compratore, ma con un rischio anche sul venditore che riguarda possibili suoi oneri (da soste, deviazioni, scaricazione e ricarica per visite doganali...) sostenuti per assecondare il compratore nella effettuazione dell'operazione doganale di importazione. Oneri che comunque gravano tutti sul venditore fintantoché, nelle rese del gruppo D, la riconsegna non sia stata perfezionata. (A tal proposito va suggerito ai venditori di evitare clausole di questo gruppo ove le operazioni doganali possano tradursi per loro in una minaccia al buon fine dell'adempimento primario, ossia quello di consegna). Come tutti i termini di questo gruppo, le scelte e le decisioni del venditore in relazione al trasporto non sono sottoposte alle stesse limitazioni previste, invece, per quelle dei termini del gruppo C, dove, si ribadisce, il venditore è soggetto a condizionamenti in merito alla scelta del **mezzo** (nave convenzionale al posto di una RO-RO, per esempio), o dell'**itinerario** che, non necessariamente, deve essere quello usuale. Nel gruppo D, infatti, il venditore assicura la consegna al **luogo di destinazione** e non (come nel gruppo C) al **luogo di partenza** del mezzo (prima dell'inizio del trasporto principale). Qui, cioè nei termini del gruppo D, la circostanza che il punto critico della consegna sia allocato **dopo** il trasporto, rende il venditore autonomo in questa sua obbligazione. Ma, tuttavia, con assunzione della relativa responsabilità. Questo fa riflettere sulla diffusa pratica delle vendite "da magazzino a magazzino" o *door-to-door* in cui il venditore – con una polizza di carico in cui la destinazione non corrisponde al porto di scaricazione (*port of unloading*), ma a un punto interno (*place of delivery*) – si obbliga a una ricon-

segna **a ogni costo** che potrebbe anche contemplare – cosa mai opportuna – il rispetto di una data, ossia un termine temporale oltre che geografico che è quello difficile e a volte impossibile da rispettare. A meno che il superamento di un tempo di consegna concordato non sia attribuibile al fatto del destinatario.

Nei trasporti intermodali, con tratti di interario stradali, il venditore, sempre con rese del gruppo D, in quanto committente del trasporto e mittente in lettera di vettura (CMR), potrebbe anche rischiare di essere chiamato a rispondere in concorso con vettore, (da lui designato e pagato) di sue violazioni di norme locali sulla sicurezza della circolazione, riguardanti, per esempio, sagoma, massa, velocità, sistemazione del carico sul veicolo, ove risultassero frutto di ordini/istruzioni di trasporto impartite dal venditore al vettore. È, questa, la stessa logica della nostra legge 286/05 e relativa Scheda di Trasporto di cui si è detto. Ma anche nel caso in cui non emergesse alcuna necessità di diretto coinvolgimento del committente/venditore, rimarrebbe per lui il rischio di un eventuale fermo del camion (e conseguente sequestro del carico) che gli impedirebbe di effettuare la consegna al destinatario/compratore alle condizioni e nei tempi concordati. Pre-giudizio, questo, che in termini economici e commerciali potrebbe essere ancora maggiore e peggiore di una sanzione amministrativa come è intuibile.

DDP

Delivery Duty Paid (named place)/Reso Sdoganato (luogo di destinazione convenuto)

È il termine più impegnativo per il venditore che si vede qui obbligato, oltre a tutta la serie di incombenze previste dal DAP, anche in quella, concreta e delicata, di un'operazione doganale di importazione nel Paese di destinazione eseguita da un non-residente quale egli è. Con l'espressione *duty paid* allora non si intende soltanto il mero versamento alla dogana del Paese di destinazione dei diritti (imposte e sovrimeposte di confine, IVA locale) gravanti sulla merce da consegnare – già nazionalizzata, appunto – al cliente finale, ma anche l'espletamento di tutte le formalità di carattere burocratico/amministrativo connesse con il fatto dell'importazione e il felice superamento dei ben noti ostacoli presenti all'atto dell'importazione che vanno dal rilascio di licenze e autorizzazioni di ogni genere all'ottenimento, per esempio, di certificati sanitari, e adesso anche di carattere anti-terroristico e riguardanti la sicurezza nazionale. Nel DDP, la scaricazione è obbligazione del compratore, ma ove tale operazione fosse (già) compresa nel nolo, il venditore non ha titolo per chiederne il rimborso al compratore, salvo ovviamente, accordi diversi.

Key Elements

Chi paga il trasporto principale?

Il venditore.

Come e dove avviene la consegna della merce?

La merce a bordo del mezzo di trasporto e quindi non scaricata viene così messa a disposizione del compratore.

Dove e quando avviene il passaggio dei rischi?

Al luogo e al momento della consegna.

Chi paga per tutte le altre operazioni?

Il compratore sostiene gli oneri delle operazioni di scaricazione e quelli derivanti da un'eventuale ritardata presa in consegna dovuta a sua negligenza o carente comunicazione al venditore.

Osservazioni

Un venditore che si avventuri in una vicenda commerciale così complessa e variegata come quella concretizzabile in un DDP deve, per così dire, averne ben donde. Cosa che può giustificarsi solo a queste due condizioni: la prima deriva dall'esigenza (commerciale) di essere competitivi a ogni costo. Difficilmente un compratore – in questo caso importatore – cede alla lusinga di vedersi consegnare la merce già sdoganata, nazionalizzata, come fosse acquistata nello stesso Paese di destinazione e virtualmente già pronta per l'immissione in consumo senza muovere un dito (se non per la scaricazione del camion). È la clausola di vendita tipica dei momenti di stagnazione economica adottata dal venditore lungimirante in cui il prodotto ha, nel trasporto *door-to-door* curato dal venditore, il migliore alleato commerciale, un plusvalore di enorme importanza diventando vero e proprio fattore critico di successo delle vendite (altrimenti considerate impossibili) di cui si è già parlato in premessa.

La seconda, non meno valida e concreta motivazione del venditore per spingersi così in profondità (il punto critico collocato dopo la dogana del Paese di destinazione), è la sua **sfiducia** nelle capacità del compratore di effettuare con sicurezza le operazioni doganali e di superare ostacoli e barriere, insiti in questa incombenza (DDU *Docet*). Che, in mano invece a incompetenti, potrebbe compromettere la consegna (che è obbligazione del venditore) e, con questa, la possibilità del realizzo (ove, naturalmente, il pagamento della merce fosse subordinato alla avvenuta consegna. Come quasi sempre avviene). Ciò comporta, però, la necessità del venditore di potersi avvalere sul posto – cioè in ambito doganale del Paese straniero di destinazione/immissione in consumo della merce – di un fidato e affidabile referente (spedizioniere locale corrispondente del mandatario italiano o “in rete” con lo stesso perché ap-

partenenti alla stessa organizzazione) in grado di operare in autonomia (che qui sarà rilevante) e nell'interesse di un soggetto “non residente” ma debitore di gabelle di vario genere verso il Paese di importazione. Ma non basta. Perché in alcuni Paesi, segnatamente gli Stati Uniti, il *customs broker*, ossia il doganalista che sdogana la merce all'importazione per conto di terzi, per operare in tale regime deve essere in possesso di ben altro della “semplice” patente doganale, come da noi (e in UE) – che consente di rappresentare in dogana (quella di appartenenza territoriale, ovviamente) chiunque sia il suo mandante per le operazioni accessorie (1703-1737 C.C.) – ma addirittura di un *power of attorney*, ossia di una procura espressamente rilasciatagli⁵⁵. (Il problema, allora, investe sia l'esportatore con la clausola DDP che l'eventuale e incauto venditore negli Stati Uniti con la clausola CIF Porto Americano in cui il compratore, interpretandoli “all'americana”⁵⁶ ritira la merce solo se già sdoganata all'importazione). Per quanto riguarda ancora il contratto di trasporto va ribadito che qui il venditore, tipico dei termini del gruppo D, come si è visto, non ha l'obbligo di attenersi agli usual terms propri delle clausole del gruppo C data la sua obbligazione di **riconsegna** al destinatario **independentemente** dal problema del trasferimento fisico delle merci. Problema che è totalmente **ininfluente** sull'obbligazione di consegna che, al limite, potrebbe essere pienamente soddisfatta anche se le merci oggetto di vendita fossero reperite nello stesso Paese di destinazione, naturalmente fatto salvo il rispetto delle norme di carattere fiscale (come quelle sulla non-imponibilità, per esempio).

Un cenno va fatto anche sulla responsabilità del venditore con contratto DDP in caso di inadempimento alla riconsegna per l'insuccesso nello sdoganamento. Ove tale inadempimento fosse conseguenza di suo dolo o **colpa grave**, niente potrebbe esimerlo dal sopportarne le conseguenze. Nemmeno se tra le parti ci fosse stata una preliminare pattuizione contraria a tale principio (1229 C.C.). Il Codice Civile, infatti, tende il più possibile a evitare fenomeni di irresponsabilità del debitore che potrebbe manlearsi da responsabilità inserendo in contratto una clausola di esonero ma che il Codice, opportunamen-

⁵⁵ Il conferimento di tali poteri di firma con spendita del nome del mandante è, in azienda, specialmente in quelle americane, prerogativa di rappresentanti di rango elevato, generalmente superiori al livello esecutivo (executive manager) e quindi non sempre facile da porre in essere **in situazioni di emergenza**.

⁵⁶ Secondo cioè le indicazioni di un set di regole solo statunitensi cioè i Revised American Foreign Trade Definitions.

te, riterrebbe nulla. Questo, per la colpa grave. Per inadempienza derivante, invece, da "(...) un impedimento indipendente dalla sua volontà (...)" il diritto pattizio (art. 79 Convenzione di Vienna) ammette l'esonero dalla responsabilità di quella parte contrattuale che alla conclusione del contratto di tale impedimento fosse ignara e impossibilitata a prevederne le conseguenze sul buon fine del contratto.

FAS

Free Alongside Ship (named Port of Shipment) Franco Lungo Bordo (Porto di Imbarco convenuto)

Qui è il compratore che, più che concordare, designa il porto di imbarco arrivando anche a nominare la banchina di caricazione. I termini del gruppo F racchiudono, l'obbligo del venditore di consegnare le merci **gratuitamente**, (cioè *free*) per il compratore nel punto da quest'ultimo individuato per il loro raggruppamento o approntamento per il viaggio principale (FCA) o, a bordo di una nave (FOB), sempre designata dal compratore. È, questo, il primo termine della serie espressamente ed esclusivamente dedicata dalla CCI al trasporto marittimo che, come si è detto in premessa, comprende, oltre al FAS, il FOB, il CFR e il CIF. Con l'auspicio che questa enfasi posta dalla Camera di Commercio Internazionale sulla netta distinzione tra **termini (di trasporto) generali** e **termini marittimi** dia finalmente il risultato di eliminare contratti **anomali** come il FOB/aeroporto o CIF/luogo interno di arrivo, ecc. Questo termine, utilizzando banchine e approdi portuali, è fortemente influenzato da usi locali, soprattutto quelli di porto, che ovviamente non sono sempre noti o resi palesi al momento della conclusione del contratto di compravendita. Il che può tradursi in un rischio per il venditore/caricatore, com'è intuibile. Si usa di più nei commerci particolari quali quelli di merci che generalmente viaggiano alla rinfusa. Per comodità e praticità indicati come **rinfuse**, appunto, in cui le operazioni di caricazione possono anche avvenire per gravità o attraverso pompaggi e non solo quindi verticalmente per sollevamento con gru come nel caso di carico convenzionale o per *container*. A proposito del quale (*container*) è puramente teorico che la consegna possa avvenire, **a cura del venditore**, direttamente in banchina o sottobordo – eccezioni a parte quali banchine, approdi aziendali, contratti di noleggio di nave, ecc. – pertanto una resa FAS di merce containerizzata andrebbe più correttamente e opportunamente sostituita da una FCA, presso lo stabilimento del vettore/spedizioniere/consolidatore che si occuperà successivamente della consegna sottobordo. Anche perché sottobordo non significa necessariamente che la nave sia all'attracco in banchina, perché potrebbe trovarsi in rada e cioè in una posizione ancora più difficilmente raggiungibile dal venditore/caricatore con suoi propri mezzi, in questo caso un chiatta che fungerebbe da banchina.

Key Elements

Chi paga il trasporto principale?

Il compratore.

Come avviene la consegna?

- Lungo il bordo della nave designata dal compratore nel porto nominato dal compratore.
- Con la fornitura da parte del venditore della merce oggetto del contratto nel caso di vendite di merci viaggianti o vendite a catena.

Dove e quando avviene il passaggio dei rischi?

- Al tempo e al luogo della consegna lungo il bordo (o sottobordo) della nave.
- Allo scadere della data concordata per la consegna qualora la nave ritardi o, per vari motivi, non prenda a bordo la merce e di ciò il compratore non dia notizia per tempo al venditore.

Chi paga per tutte le altre spese?

Il venditore sostiene costi fino a sotto bordo, più quelli che si prevedono per rendere possibile la consegna.

Punto Critico

Lungo il bordo della nave (comunque e cioè) sia al porto e nella banchina di imbarco che in un pontone o altro mezzo galleggiante qualora la nave sia in rada e non ormeggiata in banchina.

Osservazioni

Come si vede dalla trasposizione sintetica del punto critico, si dà per scontato che la nave possa non essere sempre all'attracco in banchina ma, per esigen-

ze portuali o nautiche, anche ancorata nel bacino acqueo antistante il porto di imbarco. Per raggiungere il quale il venditore ha a suo onere e rischio il tratto di itinerario che la separa dalla banchina. In questo caso è il compratore che, qualora a conoscenza di questa opzione di consegna ne deve dare pronta notizia al compratore. Una sua negligenza in tal senso comporterebbe l'assunzione di una sua precisa responsabilità e dei maggiori costi relativi. Il venditore deve essere **certo** del punto di consegna che non può ovviamente essere frutto di improvvisazione. Non è da escludere che la consegna possa anche avvenire sempre sottobordo, ma *in rada*. Di questo però il venditore deve essere informato **prima** e non venirlo a sapere, colto di sorpresa, quando arriva al porto (a meno che non si tratti di decisioni autonome dell'ultimo momento da parte della *Port Authority*. (In tal caso il rischio e il maggiore onere rimane in capo al venditore). La negligenza e l'omissione invece da parte del compratore nella comunicazione al venditore di queste e di tutte le altre informazioni riguardanti il "fatto del trasporto" (nome della nave, punto di caricazione, tempo previsto per la consegna) è elemento che determina un **passaggio prematuro del rischio** come dice la stessa CCI, dato che è inaccettabile che il compratore possa per sua negligenza differire il momento del passaggio del rischio a un momento successivo a quello concordato nel contratto di compravendita quale data di consegna e quindi da questa negligenza si ottiene che il rischio passi su di lui non all'imbarco, ma **prima**, cioè allo scadere della data contrattuale di consegna. Per la stessa logica vi è passaggio prematuro del rischio in relazione sia al ritardato arrivo della nave al porto/banchina di caricazione che all'incapacità della nave di prendere a bordo le merci (già in banchina) o alla chiusura anticipata (rispetto alla data di consegna) da parte della nave, delle operazioni di caricazione. In questi casi il rischio è già passato sul compratore. Prematuramente, appunto, a condizione, pare ovvio, che le merci siano identificate quali merci di quel contratto di compravendita. In altre parole, si considerano individuate ai fini del contratto le merci preparate per la spedizione a valere su un determinato contratto.

È bene fare anche qui una riflessione sul punto critico. Le parti in ogni termine *Incoterms*[®] devono essere in grado di poterlo individuare nel corso della trattativa. Un suo spostamento inatteso (imprevisto e/o imprevedibile alla conclusione del contratto) in avanti – come la consegna sotto bordo da pontone galleggiante e non da banchina – provoca un **pregiudizio del venditore**, su cui grava un maggiore onere e rischio, se della circostanza non c'era modo

di conoscere i dettagli in via preliminare. Provoca invece, un **pregiudizio del compratore** quando questi, a conoscenza di informazioni e dettagli relativi alle suddette patologie (ritardo nell'arrivo della nave, chiusura anticipata della caricazione, ecc.), non ne abbia curato la tempestiva comunicazione al venditore.

Novità di questa edizione, è l'espresso e preciso riferimento della CCI alle vendite di merci viaggianti e quindi delle vendite seriali a clientela successiva altrimenti note anche con vendite in filiera o a catena. Pratica, questa, più diffusa nel commercio di materie prime, derrate alimentari, idrocarburi, cereali, ecc... (che viaggiano alla rinfusa e quindi non imballate), ma non necessariamente solo queste. La polizza di carico (titolo di credito praticamente strutturato proprio per rispondere a queste esigenze) viene trasferita solitamente per girata da cliente a cliente.

Questa duplice opzione di consegna trova applicazione nei quattro termini *In-coterms*[®] utilizzati solo nel trasporto marittimo.

FOB

Free on Board – Franco a Bordo

Sicuramente una delle clausole più diffuse nelle contrattazioni internazionali, assieme al CIF e utilizzata anche da noi quale (massima) concessione e sforzo evolutivo da parte degli irriducibili estimatori dell'EXW. È l'unico termine di vendita "senza trasporto" in cui si fa obbligo al venditore di curare l'emissione di quella parte di documentazione marittima preliminare e indispensabile al rilascio da parte del vettore del **buono di imbarco** e della **polizza di carico**. Qualunque sia la resa merci, infatti, in un trasporto marittimo, spetta sempre al caricatore (*shipper*) curare le prime fasi del complesso *iter* del rilascio della polizza di carico⁵⁷ che inizia con la presentazione alla compagnia da parte del caricatore/venditore di una **Dichiarazione di Imbarco** – ovvero la richiesta che le merci vengano prese a bordo – che (solo) se accettata dalla compagnia, darà luogo al rilascio da parte della stessa del citato buono di imbarco – praticamente l'accettazione/autorizzazione – intestato al richiedente/caricatore (cioè il venditore). Che, anche se nella resa FOB non paga il nolo marittimo, ha pur sempre in questa fase preliminare un ruolo attivo e determinante nella produzione di un documento che alla fine risulterà essere addirittura titolo di credito. La posizione del caricatore è comunque delicata per i ricordati riflessi di natura contrattuale e legale. Al Buono di Imbarco, infatti, farà seguito, a caricazione avvenuta, la **Ricevuta di Bordo** con funzione di "pre-polizza di carico", cioè l'ultimo documento preliminare emesso **prima** e in funzione della polizza di carico, definito dagli operatori internazionali come *clean on board receipt*, cioè la prova della consegna richiesta al venditore in una resa FOB. Pare, qui, del tutto ininfluenza il fatto che il venditore non sia contraente del contratto di trasporto perché tali e tante sono le sue obbligazioni e responsabilità in questa fase iniziale da rendere opportuna in alcune transazioni la sua identificazione quale *documentary shipper* (anche i francesi lo definiscono *chargeur documentaire*) ossia di caricatore **solo** contrattuale per distinguerlo dal caricatore effettivo quando questi è anche il committente del trasporto come nel CIF. Se si considera poi, che nella resa FOB difficilmente il venditore – che è titolare dell'interesse all'assicurazione solo fino a

⁵⁷ Per motivi di carattere contrattuale, civilistico e di sicurezza, la nave deve poter identificare con certezza il caricatore che dichiara, sotto la sua responsabilità, oltre alla natura delle merci, fatti e/o circostanze "sensibili" al fatto della navigazione. E ciò indipendentemente da chi (tra caricatore e ricevitore) paghi il nolo.

bordo nave – si assicura per le operazioni di caricazione (e forse neanche per il trasporto fino al porto di imbarco concordato o, spesso, designato dal compratore), il quadro è completo per considerare tale termine come uno fra i più nevralgici degli *Incoterms*[®] (al limite del paradosso, il CIF/CFR offre al venditore maggiore tranquillità contrattuale e operativa e minori rischi). Uno dei tanti problemi del FOB, infatti, è anche costituito dall'operazione di **stivaggio** che, ancorché obbligazione del compratore, viene spesso considerato in alcuni mercati (Paesi arabi, per esempio) una conseguenza logica della caricazione e quindi tale da essere attribuita al venditore. Molto dipende dagli usi, ma una resa FOB stivato (*stowed*) non è più un FOB autentico e originario e quindi di questa variante (stivato) le parti (e non la CCI) devono concordare la nuova e diversa ripartizione delle obbligazioni. Trattandosi di varianti agli *Incoterms*[®] (legittimamente adottate e adottabili dalle parti), perlomeno corroborate da usi sia di porto che commerciali (nei commerci particolari), occorre che le parti si intendano sulle "obbligazioni aggiunte" segnatamente quelle riguardanti rischi e responsabilità delle operazioni di stivaggio e, in alcuni casi (per esempio il commercio di cereali), *trimming*. Lo stesso dicasi nei trasporti di prodotti petroliferi alla rinfusa, anch'essi commerci particolari, in cui la resa FOB non è, come si diceva fino alla passata edizione degli *Incoterms*[®], *over the ship's rail* (per indicare il compiuto accesso della merce a bordo) – perché il greggio, o altro, viene pompato nella stiva della petroliera o nave cisterna attraverso manichette – ma alla "prima flangia d'attacco", ossia la saracinesca di collegamento/separazione tra la manichetta e il *tank* (serbatoio). E viceversa per la scaricazione, ovviamente. Un'osservazione è necessaria in merito all'obbligo del compratore di designazione della nave, considerata sua **condizione prima** (*condition precedent*) che, ove disattesa o condotta impropriamente (nave non idonea⁵⁸ e/o non pronta a caricare alla data e al tempo fissati nel contratto di compravendita), creerebbe il presupposto di impedimento grave che potrebbe dare luogo a rescissione, oppure di dare facoltà (ma deve essere previsto nel contratto di compravendita) al venditore di provvedere **lui** alla designazione della nave quale **caricatore effettivo** e non solo **documentario**, ancorché con nolo a destino (*freight collect*). Ancora. Alcuni mercati e alcuni commerci particolari prevedono la facoltà del

58 Il caso della unseaworthiness (innavigabilità) e unfitness (inidoneità) della nave previsto dalle ICC (Institute Cargo Clauses)

venditore – in relazione a omissioni o ritardi o negligenza del compratore in merito alle relative *shipping instructions* – di curare la caricazione della merce nei tempi da lui decisi e non convenuti per evitarne il perimento, avvalendosi della clausola *at seller's option* (che non dovrebbe mancare in vendite di questo genere).

Key Elements

Chi paga il trasporto principale?

Il compratore.

Come e dove avviene la consegna?

- A bordo della nave designata dal compratore e secondo usi di porto e commerciali.
- Con la fornitura da parte del venditore della merce oggetto del contratto, nel caso di vendite a catena (o vendite di merci viaggianti).

Come e quando avviene il passaggio dei rischi?

All'avvenuta consegna a bordo della nave nominata dal compratore al porto di caricazione indicato dal compratore, e nei tempi convenuti.

Chi paga per tutte le altre spese?

Il venditore sostiene tutti gli oneri per la messa a bordo della merce. Lo stivaggio non rientra tra i suoi oneri, a meno che non sia già compreso nel nolo (in relazione cioè alle diverse "condizioni di nolo"). Tutte le spese da quel punto in avanti rientrano tra gli oneri del compratore.

Punto Critico

La nave, intesa come luogo deputato alla consegna, al porto di caricazione indicato in contratto. Il trasferimento di oneri e rischi avviene quando la merce, attraverso attrezzature di sollevamento, entra in nave.

Osservazioni

Il venditore FOB ha gli stessi rischi del venditore CIF/CFR. Questa è una affermazione che deriva dalla già fatta constatazione che le clausole del gruppo F e quelle del gruppo C degli *Incoterms*[®] **sono della stessa natura** dato che in entrambe **tutte** le obbligazioni del venditore sono perfezionate alla partenza. Semmai, nel FOB egli ne assume di altri e più subdoli dato che è totalmente dipendente dal compratore in merito alle scelte e alle decisioni che riguardano tempi, luoghi e modi di consegna (il porto e il mezzo di trasporto) che può essere una nave convenzionale o non-convenzionale). Le maggiori criticità del venditore FOB, allora, stanno principalmente nel ritardato arrivo della nave rispetto alla data fissata oltre che, come si è già detto, nella scarsa compatibilità della resa FOB con la containerizzazione.

Per quanto riguarda il rischio da ritardata caricazione per ritardato arrivo della nave – clausola *seller's option* a parte – va detto che ove di tale ritardo il venditore non sia a conoscenza, o ne sia tardivamente informato per negligenza del compratore, sarà quest'ultimo che se ne assumerà le spese (deposito, guardiannaggio, conservazione, ecc.) e le conseguenze (eventuale perimento della cosa e/o riflessi assicurativi e civilistici). Ma, diversamente da una resa FAS in cui è sufficiente che la merce sia depositata in banchina lungo il bordo della nave (che potrebbe anche non essere necessariamente già pronta per ricevere a bordo la merce), qui il venditore/caricatore non cessa di mantenere su di sé l'obbligazione della custodia della merce fintanto che la caricazione non è adempiuta cosa che è possibile sono con la merce a bordo della nave (*on board*, appunto). Che poi il responsabile di questa patologia sia il compratore, poco importa ai fini contrattuali e delle obbligazioni del venditore perché è lui e non il compratore, che è chiamato comunque a provvedere – ancorché a onere e rischio dell'inadempiente compratore (col quale poi andrà a regolare i conti) – alla conservazione delle merci vendute fino alla loro caricazione a bordo. Lo stesso obbligo che a sua volta avrebbe qualsiasi vettore nei confronti dell'avente diritto: la custodia, appunto⁵⁹. Questa non rara eventualità deve essere messa in relazione ai (maggiori) rischi, per il venditore, dei contratti FOB, di cui si è accennato, stante il suo palese “disinteresse alla riconsegna” (altrimenti venderebbe CFR/CIF) ancorché

⁵⁹ Si ribadisce che “L'obbligazione di consegnare una cosa determinata include quella di custodia fino alla consegna” (1177 C.C.).

il trasporto sia contrattualmente a totale onere e rischio del compratore. Questa situazione di apparente vantaggio del venditore (sul compratore che paga e rischia tutto) lo fa maliziosamente sentire immune da rischi al punto da non fargli sentire il bisogno di provvedere a una sua propria assicurazione – nemmeno del genere delle citate polizze *contingency* – per il trasporto dal luogo di origine del viaggio a bordo della nave in partenza (in un porto non sempre e non necessariamente vicino). Cosa che invece dovrebbe essere sempre oggetto di attenta e obiettiva valutazione.

Sulla classe della nave, ossia convenzionale o non convenzionale (che non ha niente a che vedere con la “classificazione” in senso assicurativo della nave che riguarda, invece, la sua età), il concetto che una nave che non venga caricata in verticale con le apposite attrezzature di sollevamento, ma in orizzontale – ossia con la sistemazione a bordo del carico da prua o da poppa di mezzi stradali di trasporto con tutta la loro merce che verrà spedita via mare a bordo del camion⁶⁰ o del vagone ferroviario – appartiene, alle passate edizioni degli *Incoterms*[®] quando la consegna avveniva all'attraversamento della murata della nave, creando un'immediata incongruenza quando la nave risultava priva di murata (come la RO-RO, appunto). Per completezza di informazione, va detto che navi del genere, prive di stiva (sostituita da una rimessa o sorta di *garage*), non utilizzando la **murata** quale confine tra le obbligazioni del venditore e quelle del compratore in quanto la merce non la attraversa per entrarvi a bordo, potevano comportare per il venditore FOB “vecchia maniera” – quasi sempre ignaro delle condizioni logistiche che gli si presentavano alla caricazione – il rischio di non poter **perfezionare** la consegna alle condizioni previste da quel termine di resa, costringendolo a ricorrere al più generico FCA venendosi così a creare, in questa unilaterale variazione non voluta, una deroga a un **termine inderogabile** quale è, appunto, un termine *Incoterms*[®].

In definitiva, una nave priva di murata era incompatibile con le fondamentali caratteristiche della resa FOB, costringendo le parti a modificare le condizioni contrattuali originarie (da FOB a FCA), oppure a non modificare niente e spedire con un termine di resa sbagliato. Il nuovo FOB, cioè quello attuale, supera questo

⁶⁰ Nei casi in cui la merce entri in nave a bordo di un camion con autista, il documento di trasporto rilasciato dalla nave non sarà la polizza di carico ma un titolo di viaggio per il trasporto dell'autista/passeggero. Al vettore stradale, invece, il mittente rilascerà una lettera di vettura stradale ai sensi dell'art. 1684 C.C. (trasporti del genere sono tipici dell'intermodalità in cui il trasporto stradale rappresenta il tratto prevalente di itinerario e quello marittimo, allora, è del tutto ininfluenza in relazione al contratto di trasporto che rimane stradale).

(annoso) ostacolo spostando il punto critico oltre la fantomatica murata, ossia a bordo della nave, e ciò indipendentemente dalla sua categoria. Un cenno anche agli usi di porto che in tutti gli *Incoterms*[®], ma specialmente in quelli di esclusiva pertinenza del trasporto marittimo (FAS, FOB, CFR/CIF), hanno avuto una grande influenza sulla determinazione degli *Incoterms*[®], sia in termini di struttura che di contenuto. Alcuni di essi, allora, sono diffusi, conosciuti e condivisi, come quelli che nelle rese CFR/CIF pongono in capo al venditore le operazioni di caricazione e stivaggio (incorporate o meno nel nolo). Non così, ovviamente, per il FOB in cui non è automatico l'addebito al venditore/caricatore di tutte le spese di caricazione in nave, perché alcune piazze, per usi consolidati e tramandati, le distribuiscono in maniera particolare che il venditore verrà a sapere magari solo all'ultimo momento, cioè quando, con la designazione della nave da parte del compratore, vi è la nomina del porto. Questo succede nei contratti FOB Porto Italiano (*FOB Any Italian Port*) che rappresentano pur sempre un'incognita per il venditore in quanto in ogni porto si possono avere, a seconda degli usi, condizioni diverse di caricazione: o tutte a carico del venditore/caricatore o tutte a carico del compratore/ricevitore. Oppure, ripartite (in percentuali dettate dagli usi locali) tra i due soggetti. Meglio, per il venditore, una resa con trasporto (CFR/CIF) per conoscere **prima** anche questi aspetti sui cui prendersi (lui) la libertà di decisione.

CFR

Cost and Freight Costo e Nolo

È un termine che rende evidente la dicotomia tra oneri e rischi delle clausole C. Ha una specializzazione marittima, perché non va utilizzato per altre modalità, e ha una struttura uguale sia al CPT (appartenendo allo stesso gruppo) che al FOB di cui condivide (quasi) tutto, meno che l'onere del trasporto. Tipico dei quattro termini del gruppo C, è il **doppio punto critico**, che qui (e nel CIF) è reso ancora più evidente dalla locuzione *cost*, efficace nell'indicare che il venditore è chiamato a sostenere **costi** dove non dovrebbe, cioè **oltre** il punto di consegna. È la migliore e più convincente (anche per i più scettici) spiegazione dell'estraneità del venditore con le implicazioni, per così dire, "avventurose" del contratto di trasporto di cui lui e non il suo cliente/compratore è (solo) committente. Va ancora una volta ribadito come il venditore con contratti C degli *incoterms*[®] provveda al trasporto in suo nome, **ma solo ed esclusivamente** per conto del suo cliente. Il doppio punto critico, allora, è così distinto: il primo, rappresenta il passaggio dei rischi all'avvenuta caricazione della merce in nave al porto di imbarco, il secondo, determina il passaggio degli oneri che si estendono (rispetto al rischio) fino alla località di destinazione convenuta, assumendo eloquentemente l'espressione: **punto di tariffa**. Ma con la differenza che, qui, scelte e decisioni in materia di trasporto rientrano nel diritto/dovere del venditore. Sarà una autonomia per così dire condizionata dalla **usualità**, come si è visto, ma pur sempre una prerogativa alla quale il venditore non dovrebbe in alcun modo rinunciare. Per l'anteparto, invece, come nel FOB, peraltro, il venditore avrà discrezionalità assoluta, ma con il rischio, qui sì, a suo carico. Per cui anche qui, come nel FOB (sono termini della stessa natura, come si è detto) vale la regola della massima oculatezza e diligenza del venditore che non dovrà **mai** rinunciare a tutelarsi contro ogni potenziale rischio di perimento della merce fintanto che è in suo materiale e legittimo possesso (senza nemmeno dimenticare il citato principio del *res perit dominio*).

Key Elements

Chi paga il trasporto principale?

Il venditore.

Come e dove avviare la consegna?

- A bordo della nave designata dal venditore e secondo usi di porto e commerciali.
- Con la fornitura da parte del venditore della merce oggetto del contratto, nel caso di vendite a catena (merci viaggianti).

Dove e quando avviene il passaggio dei rischi?

All'avvenuta consegna a bordo della nave nominata dal venditore al porto di caricazione indicato dal venditore e nei tempi convenuti.

Chi paga per tutte le altre spese?

Il venditore sostiene tutti gli oneri per la messa a bordo della merce, compreso lo stivaggio e in relazione alle “condizioni di nolo”.

Punto Critico

Per il rischio: la nave, intesa come luogo deputato alla consegna

Per il costo: il luogo e momento, oltre la consegna, fino al quale il venditore sostiene oneri di trasporto (punto di tariffa).

Osservazioni

Pur rappresentando, questo dualismo fra rischi e oneri, la migliore soluzione per un venditore *market-oriented* – sostenitore del valore aggiunto delle

vendite con trasporto, rispetto a quelle **senza** – che non voglia nemmeno correre rischi (di perimento della cosa venduta), molta prudenza da parte sua è richiesta nella loro corretta interpretazione/applicazione. Questi due termini di uso marittimo (CFR/CIF), infatti, devono indurre il venditore a fare particolare attenzione nella gestione di eventi, non rari per la navigazione, di cui il suo coinvolgimento è massimo, ossia:

- Il trasbordo.
- La vendita dei beni durante il trasporto marittimo.
- Il ritardato arrivo della nave al porto di destinazione convenuto.

A tutto questo si accompagna l'individuazione della migliore resa tra CFR/CIF e FOB a fronte di una vendita con un pagamento libero (cioè non assistito da una lettera di credito che non è poi così diffusa nelle transazioni internazionali). In pratica, il venditore potrà essere chiamato a decidere se a fronte del (più) diffuso pagamento *open account* gli sia più conveniente ricorrere a una resa FOB o a una resa CFR/CIF. Andando per ordine, ossia dalle criticità dei contratti CFR/CIF in tema di **trasbordo**, va detto che le parti non devono avere incertezze sul soggetto chiamato ad assumersene i costi, in base a principi derivanti da usi nautici e consolidati nel tempo. Ove il trasbordo – da sempre visto con antipatia dagli ordinanti del credito che si ostinano a riportarne il divieto (*transshipment not allowed*) sulle lettere di credito, ma anche dagli assicuratori (che la considerano una rottura di traffico e di flusso logistico e quindi potenziale aggravamento del rischio come fosse una deviazione di itinerario) – sia **funzionale** all'intermodalità, esso è a carico (costo, ma non rischio) del venditore in quanto rientrante negli oneri del trasporto **fino** al porto di destinazione. Ove, invece, tale manovra sia dettata da esigenze nautiche, meteorologiche, politiche o di altra natura (purché diverse da quelle commerciali), decisa dal comandante per motivi di sicurezza e quindi a tutela e salvaguardia dell'equipaggio, della nave e della merce, il relativo costo sarà di competenza del compratore in quanto riguardante la sua (e non del venditore) sfera di interesse alla riconsegna (rischio compreso, ovviamente). Riprendendo e ulteriormente sviluppando il concetto di vendite di merci in viaggio – che qui viaggiano a spese del venditore – va ribadito come tale particolare situazione debba essere considerata con la necessaria ocularità posto che le vendite così concluse comportano una variazione della disposizione contenuta nel titolo di credito

che le rappresenta, ossia la polizza di carico⁶¹. Un titolo complesso, questo, che circola secondo le norme previste dalla legge⁶² che vede in quello **all'ordine** la categoria più diffusa nella pratica mercantile, data la semplicità del suo meccanismo traslativo (una semplice firma per girata) che lo rende flessibile all'impiego, ossia alla circolazione del credito, senza i rischi di un titolo al portatore. Orbene, quando il trasferimento della proprietà di un bene viaggiante in un contratto CFR/CIF avviene durante la navigazione – è il caso frequente delle citate rinfuse appartenenti ad alcuni commerci particolari (cereali, legname, idrocarburi, minerali, ecc. la cui compravendita avviene, per esempio, in via telematica o per contrattazioni di borsa) – il problema che sorge è quello della esatta determinazione del **nuovo** punto critico del rischio, perché mentre la nave nel porto di caricazione rappresenta la sua fisiologica collocazione, il passaggio di proprietà durante il viaggio – possibile solo con le polizze di carico negoziabili, appunto – pone il nuovo compratore giratario del titolo (così come tutti gli eventuali successivi prenditori/giratari), nella logica recriminazione di un fatto a lui avverso quale il passaggio a **effetto reattivo** per lui del rischio avvenuto alla consegna della merce a bordo della nave al porto di imbarco⁶³, e quindi in circostanze **precedenti** al suo acquisto. Con l'acquisto di merci viaggianti in una resa CFR/CIF, allora, si assiste a una successione anomala del rischio e del danno se le parti non inseriscono espressamente dei patti contrari nel contratto di compravendita.

Altra non meno critica situazione della resa CFR/CIF, questa volta a carico del venditore, è quella della eventuale obbligazione alla consegna alla data o entro un periodo concordati. Previsione, questa, difficile da rispettare e quindi possibilmente da evitare. Ove, però, incautamente⁶⁴ (per il venditore) il con-

61 Titolo, questo, **letterale** (perché va preso "alla lettera" senza bisogno di interpretazioni soggettive dei suoi enunciati), **causale** (che contiene, cioè, l'obbligazione del comandante di consegnare), **astratto** (nel senso di avulso dalle obbligazioni commerciali del sottostante negozio giuridico della compravendita) e, infine, **negoziabile** nel senso che può, con il suo trasferimento, trasferire da un soggetto all'altro la proprietà delle merci in essa elencate). È proprio questa sua caratteristica cioè la negoziabilità, la distingue dalle polizze **express** o, più semplicemente non-negoziabili. In pratica, la lettera di vettura marittima.

62 Il codice civile indica tre distinte modalità di trasferimento dei titoli di credito a seconda che siano **al portatore** (2003 C.C.), **all'ordine** (2008 C.C.) e **nominativi** (2022 C.C.). Il primo "(...) si opera con la consegna del titolo (...)". Il Titolo all'ordine si trasferisce "(...) in base a una serie continua di girate (...) e, infine, quello nominativo che "(...) si opera mediante l'annotazione del nome dell'acquirente sul titolo e sul registro dell'emittente o al rilascio di un nuovo titolo al nuovo titolare (...)".

63 Pare difficile che il compratore possa predisporre controlli sulla merce durante la navigazione.

64 Nella pratica corrente, si assiste al frequente fenomeno della ritardata consegna. Occorre però distinguere tra un ritardo rispetto ai tempi di consegna convenuti (e deliberatamente accettati dal vettore/spedizioniere) e un ritardo rispetto a una tempo normalmente richiesto a un operatore "mediamente" diligente per coprire lo stesso itinerario. Nel primo caso, il superamento dei termini può dar luogo a penali evitabili solo se il responsabile riesce a produrre prove liberatorie. Nel secondo, la valutazione è più complicata e diversamente strutturata e comunque tale da comportare l'inversione dell'onere della prova sull'avente titolo.

tratto riportasse un vincolo del genere, il suo mancato rispetto, in altre parole la ritardata riconsegna della merce per ritardato arrivo della nave a destino, qualora accertato, porrebbe le parti al centro di un'ambiguità interpretativa perché, nel silenzio, non si saprebbe (ovvero, non si potrebbe dare per certo) se, in caso di una tale inadempienza, sarebbe il contratto di compravendita a venir chiamato in causa con l'eventualità della sua stessa rescissione, oppure se dovessero prevalere le previsioni del termine CFR/CIF che pone tutti i rischi del trasporto, compreso quello di ritardo, a carico del compratore. Consigliabile, allora, che le parti precisino in contratto l'orientamento adottabile in caso di ritardata consegna. (Ancora una volta emerge la necessità di una formalizzazione contrattuale rispettosa anche di quegli aspetti non sempre e non direttamente contemplati dagli *Incoterms*[®]). Ancora. Un fattore importante in una vendita a riscossione dilazionata è quello della rispondenza delle condizioni di pagamento con i termini di resa marittima FAS/FOB (trasporto non incluso) e CFR/CIF (trasporto incluso). Ancorché – si conferma quanto detto in premessa – gli *Incoterms*[®] non abbiano alcuna rilevanza sulle condizioni di pagamento della merce. Un certo non disinteressato coinvolgimento però gli *Incoterms*[®] ce l'hanno con il pagamento libero posticipato (rispetto alla spedizione), in cui il trasporto avvenga per via mare. Una vendita del genere, in cui cioè non sia possibile un pagamento anticipato o a mezzo credito documentario (come spesso avviene nella pratica delle compravendite internazionali), il venditore dovrà chiedersi quali, per esempio, tra la resa FOB e CFR/CIF rappresenti per lui, in termini di pagamento, la soluzione meno rischiosa. Premesso che l'indicazione più importante fornita dagli *Incoterms*[®] è quella relativa alla funzione della **consegna**, come si è detto, e premesso altresì che nelle vendite con pagamento posticipato il compratore non paga la fornitura se non riceve la merce⁶⁵, occorre considerare che in questi contratti (FOB e CFR/CIF) lo strumento di consegna è **la nave**, senza la quale infatti l'obbligazione di consegna da parte del venditore non può dirsi adempiuta. Se, per ipotesi, il compratore non intendesse più (o non potesse più essere in grado di) dare corso all'acquisizione delle merci ordinate, non avrebbe che dall'astenersi dal **designare** la nave se la resa fosse FOB. Privando così la sfera delle obbligazioni contrattuali

65 Alcuni Paesi, per norme valutarie interne, impediscono il trasferimento all'estero di valuta se non vi è prova della avvenuta importazione di merce (a evitare la costituzione fittizia di capitali all'estero). In pratica, senza la bolla doganale di (avvenuta) importazione, la Banca Centrale non autorizza i pagamenti all'estero.

dell'elemento cruciale della consegna (la nave) da cui necessariamente conseguirebbe il suo obbligo di pagamento. Non così, invece in una resa CFR/CIF in cui, con la designazione della nave a opera del venditore, la consegna sarebbe quantomeno **garantita**. Una volta in nave, cioè una volta consegnata la merce, sorge automaticamente l'obbligo del compratore di pagarla. Almeno quello. (La sua eventuale insolvenza andrebbe colpita ai sensi del contratto e della legge applicabile, ovviamente). È il venditore che, quando non ha ancora realizzato l'incasso, deve scegliere la strategia di trasporto a lui più conveniente: con la resa FOB la consegna è a discrezione del compratore. Nella resa CFR/CIF, al contrario, la consegna è funzione totalmente in mano al venditore. Poco male, va anche detto, se a fronte di una resa FOB senza designazione della nave da parte del compratore, la merce rimasta a terra è di produzione standard o corrente. Non così invece, com'è ovvio, quando è prodotta su specifiche del compratore, rendendola invendibile altrimenti. Anche qui, speculare alle obbligazioni e responsabilità del compratore nella resa FOB, occorre che il disponente del trasporto, in questo caso il venditore, faccia attenzione nella scelta della nave e/o della sua categoria in relazione al carico. Ribadendo quanto si è già detto a tale proposito, ossia che nei contratti del gruppo C degli *Incoterms*[®] il venditore opera in nome proprio o per conto del cliente in una sorta di mandato aggiuntivo – che si assume andando oltre a quelle che sarebbero le sue naturali obbligazioni (fornitura delle merci e consegna della stessa al vettore prima dell'inizio del viaggio principale di cui non assume responsabilità) – le sue scelte in materia di itinerario e di mezzi di trasporto non potranno che basarsi “(...) *on usual terms* (...)”, come dice la CCI, cioè su condizioni ordinarie e normalmente prevedibili da parte del compratore cui compete anche il diritto di pretendere il convogliamento secondo l'itinerario usuale e non su una nave qualunque (magari scelta dal venditore con l'unico criterio della economicità dei costi), ma tra quelle della categoria normalmente utilizzata per la specifica natura della merce da trasportare. Non può nemmeno escludersi, in casi limite, l'ipotesi di un'accusa al venditore di qualcosa come la *culpa in eligendo* mossagli dal compratore in grado di provare l'incoerenza (e il conseguente suo pregiudizio) di queste scelte operative che non vanno

certamente prese alla leggera. Faccia in modo, allora, il venditore con CFR/CIF, contrattualmente libero di prendere le decisioni di trasporto, di non usare male la sua discrezionalità quando le scelte sono plurime, ma soprattutto quando il campo si restringe a due sole opzioni che, già in sede di trattativa, dovrebbero essere discusse e condivise e, alla fine, **contrattualizzate** a evitare tentativi e tentazioni da parte di terzi di attribuzioni di *mala electio*.

⁶⁶ Scelte del tipo: navi in regolare servizio di linea oppure noleggate (che trattano in maniera diversa le citate "condizioni di nolo") oppure navi convenzionali o porta-contenitori (in cui la caricazione o meno on deck cioè sul ponte può fare la differenza anche in termini di copertura assicurativa). Ancora. Non noleggate con contratti che contemplano condizioni di nolo liner terms che rendono la ripartizione tra le parti di oneri di caricazione e scaricazione particolari.

CIF – Cost Insurance and Freight – Costo Assicurazione e Nolo

È, con il CIP, l'unico termine che pone sul venditore anche l'obbligazione assicurativa che, come si è detto, potrà soddisfare anche attraverso una copertura minima. A tutto suo vantaggio (economico) ovviamente, ma a rischio del compratore. Polizze del genere si trovano sia nel mercato inglese – le citate ICC – che in quello italiano (Polizza Italiana di Assicurazione Merci Trasportate), l'Edizione 1983 e la più recente 1998, laddove si trovano tra le “clausole di delimitazione del rischio” allegate alle Condizioni Generali, anche la Clausola Merci II (Rischi Base) con la quale l'assicuratore si fa carico di indennizzare danni e perdite maturati solo se, anche qui, conseguenti a eventi di straordinaria eccezionalità. E naturalmente, purché provati dall'assicurato.

Key Elements

Come per il CFR.

Punto Critico

Come per il CFR.

Osservazioni

Si ribadisce la necessità che il compratore prudente con contratti C eviti la copertura assicurativa a opera del venditore, come si è già detto. Il venditore, nelle rese CIF e CIP, infatti, privo di un proprio interesse all'assicurazione adempirà, salvo fatti contrari, questa sua “obbligazione aggiunta” (la copertura assicurativa rispetto ai citati contratti) con il minimo sforzo (cioè quanto basta per non violare il contratto di vendita) concessogli dagli *Incoterms*[®], ossia con coperture veramente basiche. Il rischio del compratore in un acquisto con resa CIF, inizia a

monte quando, nell'eventualità di pagamento a mezzo credito documentario di cui egli sia ordinante, anziché prevedere un'assicurazione *All Risks*, corrispondente al clausolario A (al posto di quello C) delle ICC, egli si limita a chiedere una copertura per il 110% del valore CIF, ignaro del tutto che l'aggiunta di un (esiguo) dieci per cento sul valore della merce franco partenza **non influisce per niente** sulla magnitudine assicurativa che, se tacitamente confermata (nel senso che non viene richiesta espressamente la *All Risks*) rimane comunque la più ristretta. E quindi la più inadeguata. Il problema, di cui si è già detto, nasce dalla totale mancanza nel venditore dell'**interesse assicurabile** che già nel lontano 1906 il MIA (*Marine Insurance Act*) probabilmente il più completo e autorevole documento giuridico/assicurativo a livello internazionale in questa materia – poneva tra le condizioni essenziali per la stessa sussistenza del contratto assicurativo. Per interesse assicurabile, il MIA (e quindi tutte le altre dottrine assicurative) intende non la **proprietà** fine a se stessa (cioè la cosa) assicurata, bensì l'interesse finanziario nella cosa assicurata o l'aspettativa ad acquisire tale interesse. Ne consegue che l'assicurato non potrà che essere il soggetto che trae beneficio dall'arrivo in stato sano della merce, ossia dalla sua preservazione, come dice il MIA, e naturalmente che subisce pregiudizio in caso contrario, che nei contratti CIP e CIF corrisponde al compratore e non al venditore. Ne consegue che solo il primo (cioè il compratore) potrà essere il soggetto assicurato/assicurabile, mentre che il secondo potrà fare solo da contraente “in nome altrui” (1890 c.c.) o anche “per conto altrui o per conto di chi spetta” (1891 C.C.). A queste condizioni, in assenza di differenti stipulazioni, o patti contrari, è bene che il compratore con contratti CIP/CIF diffidi delle polizze predisposte dal venditore.

Per completezza di informazione va detto che i principi fondamentali dell'assicurazione, danni a merci trasportate, sono, oltre all'interesse assicurabile, i seguenti:

- La massima buona fede di tutte le parti del contratto assicurativo (contraente, assicurato e assicuratore).
- La causa dominante (*proximate clause*) ossia la certezza della diretta e immediata derivazione del danno materiale da uno dei rischi assicurati.
- La misura del risarcimento (che sarà tale da [limitarsi a] riabilitare l'assicurato nella posizione che aveva prima di subire il danno e non di più, per non incorrere nella violazione del principio indennitario che combat-

te nella maniera più assoluta ogni forma o tentativo di indebito arricchimento dell'assicurato ai danni dell'assicuratore)

- La surroga (dell'assicuratore) che, una volta risarcito il danno va protetta nel modo più assoluto⁶⁷.

In una vendita CIF occorre anche fare attenzione alla possibilità, non remota, che il compratore, solitamente nord-americano, e quindi per definizione legato più ai *Trade Terms*⁶⁸ che agli *Incoterms*[®] (che conosce poco o che, nei casi estremi, addirittura rifiuta), interpreti il CIF secondo questa fonte e non quella degli *Incoterms*[®]. Ciò comporta un aumento esponenziale delle obbligazioni del venditore e quindi un "spostamento in avanti" del punto critico in quanto, oltre a provvedere per un'assicurazione *All Risks* con la copertura anche dei rischi politici, il CIF americano prevede che il venditore si faccia carico anche del disistivaggio, della scaricazione e, come se non bastasse, delle operazioni doganali di importazione come se fosse un DDP⁶⁹, prendendo la variante landed che, spesso però negli USA è sottintesa rappresentando così un rischio dell'ignaro venditore quando cioè la (diversa) condizione non emerge in sede di trattativa (ma solo a merce già arrivata al porto di destinazione).

67 "L'assicuratore che ha pagato l'indennità è surrogato, fino alla concorrenza dell'ammontare di essa, nei diritti dell'assicurato verso i terzi responsabili (...omissis...). L'assicurato è responsabile verso l'assicuratore del pregiudizio arrecato al diritto di surrogazione (...)" art. 1916 C.C.

68 Sono i termini di resa messi a punto dalla Camera di Commercio Americana che dal 1941, data dell'ultima (e unica) revisione, assumono la definizione di *Revised American Foreign Trade Definitions*.

69 Il termine DEQ dell'Edizione 1990 degli *Incoterms* corrispondeva esattamente al CIF/Landed dei *Revised American Foreign Trade Definitions*, tuttora in uso in ambienti "conservatori".

Varianti della clausola CIF

Non è solo l'EXW che è suscettibile di micro-adattamenti alle esigenze e aspettative delle parti – con le citate varianti "caricato" o "caricato e sdoganato" – ma anche il CIF (per esigenze di natura mercantile e contrattuale piuttosto che di prassi operativa corrente). Qui sono i commerci particolari che, per così dire, dettano le regole inserendo elementi di specifica pertinenza di un settore merceologico che producono vere e proprie rielaborazioni del termine originario. Le più diffuse di queste manipolazioni si trovano nel commercio dei cereali, degli idrocarburi liquidi e gassosi, del legname, ecc. Nel settore dei cereali, per citare il più soggetto a queste modifiche, si trovano termini come:

CIF Final at Loading in cui il compratore accetta a suo rischio di svincolare la partita di merce in arrivo a qualsiasi condizione essa gli si presenti e quindi senza possibilità di recriminare sul suo stato, sia in termini di qualità che di peso: *quality, condition and weight final at loading*, ossia qualità, condizioni e peso come risultanti all'atto della caricazione. Ivi compresa allora una percentuale di calo tecnico o naturale anche superiore a quella prevista, che si dovesse verificare in occasione e a causa del trasporto.

CIF Tale Quale: sempre nel settore dei cereali. È la clausola adottata a livello internazionale dai *merchants* che fanno riferimento nei loro commerci al contratto n. 100 del GAFTA⁷⁰ inglese (ossia dell'Associazione di categoria che rappresenta e tutela gli interessi di questi operatori). La qualità che il venditore garantisce è, anche qui, quella al momento della caricazione. Il peso, ove non ci sia un "abbuono per non pesare", deve invece essere garantito.

CIF Out Turn: il compratore si riserva di controllare all'arrivo qualità e peso prima di accettare la partita di merce (cereali e non).

70 GAFTA = Grain And Food Trade Association - London

In conclusione, il ricorso a varianti determina come si vede non solo un avanzamento o un arretramento del punto critico, e quindi una diversa ripartizione di oneri e rischi (come in quelle dell'EXW), ma in alcuni comparti economici, anche rilevanti, una diversa logica della attribuzione di diritti e doveri tra venditore e compratore facenti parte non del contratto di trasporto ma del sottostante negozio giuridico della compravendita.

Tavole sinottiche delle obbligazioni del venditore e del compratore nell'Edizione 2010 degli *Incoterms*[®]

Termini utilizzabili per qualsiasi modalità di trasporto: EXW – FCA – CPT – CIP – DAT – DAP – DDP

Venditore	Compratore
<p style="text-align: center;">EXW</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mette la merce non sdoganata all'esportazione a disposizione del compratore e non caricata a bordo del mezzo del compratore. • Sceglie un punto di consegna a lui conveniente in assenza di pattuizioni in merito. • Assiste il compratore, senza alcun rischio in caso di insuccesso, nel rilascio di documenti di interesse del compratore. 	<p style="text-align: center;">EXW</p> <ul style="list-style-type: none"> • Prende in consegna la merce al più presto dopo l'avvenuto avviso di disponibilità. • Cura le operazioni di caricazione della merce sul suo mezzo e provvede allo sdoganamento all'esportazione. • Informa il venditore su ogni regolamentazione in tema di sicurezza (compreso il <i>dual use</i> e la fumigazione) esistenti nel Paese di destinazione e necessaria al compratore per il fatto dell'importazione.

Venditore	Compratore
FCA	FCA
<ul style="list-style-type: none"> • Consegna la merce al vettore/spedizionario designato dal compratore presso: <ul style="list-style-type: none"> – I propri (del venditore) locali, caricata sul mezzo di trasporto procurato dal compratore e sdoganata all'esportazione. – I locali del vettore/spedizionario designato dal compratore, non scaricata dal suo (del venditore) mezzo di trasporto e sdoganata all'esportazione. – Un qualsiasi altro luogo di sua scelta (per la consegna al vettore/spedizionario) qualora lo stesso non gli sia comunicato dal compratore. 	<ul style="list-style-type: none"> • Invia sollecito avviso al venditore di tutti i dati inerenti la consegna al vettore/spedizionario da lui designato. • Stipula il contratto di trasporto di cui sostiene oneri e rischi. • Si fa carico dei danni alle merci conseguenti sia all'eventuale ritardo nella presa in consegna che alla sua negligenza/omissione nella comunicazione al venditore delle circostanze legate alla consegna (vettore/spedizionario designato, luogo di consegna, modalità di trasporto, ecc.). • Informa il venditore su ogni regolamentazione in tema di sicurezza (compreso il <i>dual use</i> e la fumigazione) esistenti nel Paese di destinazione e necessaria al compratore per il fatto dell'importazione.

Venditore	Compratore
CPT	CPT
<ul style="list-style-type: none"> • Perfeziona la consegna rimettendo la merce al vettore da lui scelto. • Stipula a nome suo e per conto del compratore, un contratto di trasporto/spedizione secondo condizioni e itinerari usuali, sostenendone gli oneri ma non i rischi. • Non ha titolo per chiedere il rimborso al compratore delle spese di scaricazione a destino ove queste fossero comprese nel nolo e non fossero state incluse nel prezzo di vendita. 	<ul style="list-style-type: none"> • A destino, prende in consegna la merce dal vettore/spedizionario designato e pagato dal venditore. • Sostiene le spese di scaricazione della merce dal mezzo (del vettore) procurato dal venditore (a meno che non siano già comprese nel nolo). • Sopporta tutti i rischi del trasporto dal momento in cui le merci sono state consegnate al vettore/spedizionario alla partenza. • Informa il venditore su ogni regolamentazione in tema di sicurezza (compreso il <i>dual use</i> e la fumigazione) esistenti nel Paese di destinazione e necessaria al compratore per il fatto dell'importazione.

Venditore	Compratore
<p style="text-align: center;">CIP</p> <ul style="list-style-type: none"> • Obbligazioni uguali a quelle previste dalla CPT tranne per l'assicurazione. • Stipula in nome proprio e per conto del compratore un contratto di assicurazione (di cui è solo contraente e non assicurato) con compagnia di buona reputazione e alle minime condizioni di copertura. 	<p style="text-align: center;">CIP</p> <ul style="list-style-type: none"> • Obbligazioni uguali a quelle previste dalla CPT tranne per l'assicurazione (con l'aggiunta di quelle previste per l'assicurato in caso di danno).

Venditore	Compratore
<p style="text-align: center;">DAT</p> <ul style="list-style-type: none"> • Perfeziona la consegna a destino presso la struttura predisposta al ricevimento, movimentazione, deconsolidamento, rispedizione della merce o in una banchina portuale del porto di destinazione o in un terminal (ferroviario, camionistico e/o container) sostenendo oneri e rischi del trasporto (Il cui contratto non si richiede che qui sia concluso a condizioni e itinerari usuali come nelle rese del gruppo C). • Provvede, a suo onere e rischio, alla scaricazione della merce dal mezzo di trasporto (unica eccezione, tra l'intero set degli <i>Inco-terms</i>® 2010, ad attribuire al venditore questa obbligazione). • Produce tutta la documentazione necessaria al compratore – rimettendola per tempo – per consentirgli di svincolare e prendere in consegna la merce nel luogo (del terminal) convenuto. 	<p style="text-align: center;">DAT</p> <ul style="list-style-type: none"> • Prende in consegna la merce scaricata dal mezzo nel luogo e nel tempo convenuto. • Sopporta le conseguenze della mancata o ritardata presa in consegna rispetto agli accordi contrattuali. • Informa il venditore su ogni regolamentazione in tema di sicurezza (compresi dual use e fumigazione) esistenti nel Paese di destinazione e necessaria al compratore per il fatto dell'importazione.

Venditore	Compratore
DAP	DAP
<ul style="list-style-type: none"> • Perfeziona la consegna a destino nel luogo e nel tempo concordato a bordo del mezzo (da lui procurato) e quindi non scaricata. • Sostiene oneri e rischi del trasporto (il cui contratto non si richiede che qui sia concluso a condizioni e itinerari usuali) fino a consegna avvenuta. • Provvede eventualmente anche alla scaricazione qualora tale operazione sia compresa nel contratto di trasporto. • Produce tutta la documentazione necessaria al compratore – rimettendola per tempo – per consentirgli di svincolare e prendere in consegna la merce nel luogo di destino convenuto. 	<ul style="list-style-type: none"> • Prende in consegna la merce a bordo del mezzo di trasporto del venditore e quindi non scaricata dallo stesso nel luogo e nel tempo convenuto. • Sopporta le conseguenze della mancata e ritardata presa in consegna rispetto agli accordi contrattuali. • Informa il venditore su ogni regolamentazione in tema di sicurezza (compresi dual use e fumigazione) esistenti nel Paese di destinazione e necessaria al compratore per il fatto dell'importazione.

Venditore	Compratore
DDP	DDP
<ul style="list-style-type: none"> • Perfeziona la consegna della merce sdoganata all'importazione nel luogo di destinazione e nel tempo concordato a bordo del mezzo (da lui procurato) e quindi non scaricata. • Sostiene oneri e rischi del trasporto (il cui contratto non si richiede che qui sia concluso a condizioni e itinerari usuali) fino a consegna avvenuta e dell'eventuale scaricazione qualora tale operazione sia compresa nel contratto di trasporto. • Provvede alle operazioni doganali di importazione nel Paese di destinazione (sostituendosi al compratore) sostenendo l'onere e anche il rischio dell'eventuale (mancato) rilascio di licenze e/o autorizzazioni varie necessarie per il fatto dell'importazione. • Produce tutta la documentazione necessaria al compratore – rimettendola per tempo – per consentirgli di svincolare e prendere in consegna la merce nel luogo (di destino) convenuto. 	<ul style="list-style-type: none"> • Prende in consegna la merce già sdoganata all'importazione a bordo del mezzo di trasporto del venditore e quindi non scaricata dallo stesso nel luogo e nel tempo convenuto. • Sopporta le conseguenze della mancata o ritardata presa in consegna rispetto agli accordi contrattuali. • Informa il venditore su ogni regolamentazione in tema di sicurezza (compresi dual use e fumigazione) esistenti nel Paese di destinazione e necessaria per l'importazione (e immissione in circolazione/consumo) della merce.

Termini utilizzabili solo per il trasporto marittimo e per acque interne: FAS – FOB – CFR – CIF

Venditore	Compratore
FAS	FAS
<ul style="list-style-type: none"> • Perfeziona la consegna della merce in uno dei seguenti modi: lungo il bordo della nave (alla banchina del porto di partenza o sottobordo se l'imbarco avviene in mare da chiatte), designata dal compratore o secondo gli usi del porto oppure procurando la merce da consegnare nel modo suddetto nel caso di vendite a catena (come in uso nei commerci di rinfuse e derrate) ovvero di vendita di merci viaggianti. • Sostiene oneri e rischi fino ad avvenuta consegna. • Sceglie a sua discrezione il luogo (la banchina o il punto di carica- zione nell'ambito del porto indi- cato in contratto) se non è speci- ficato dal compratore. 	<ul style="list-style-type: none"> • Designa il vettore marittimo e il luogo di carica- zione al porto di imbarco. • Prende in consegna la merce lun- go il bordo della nave (in banchi- na) o sottobordo (da chiatte) nel tempo e nel punto designato dal venditore. • Conclude il contratto di trasporto e ne sopporta i rischi. • Sostiene tutti gli oneri aggiuntivi (a quelli previsti a suo carico) in caso di omessa comunicazione al venditore di fatti e/o circostan- ze attinenti alla presa in consegna (ritardato arrivo della nave rispetto al tempo previsto e concordato, inabilità della stessa di prendere a bordo le merci, chiusura anti- cipata da parte della nave delle operazioni di carica- zione, ecc.)

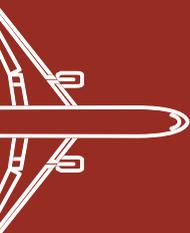
Venditore	Compratore
FOB	FOB
<ul style="list-style-type: none"> • Perfeziona la consegna della merce rimettendola a bordo della nave designata dal compratore, oppure, procurando la merce da consegnare nel modo suddet- to nel caso di vendite a catena (come in uso nei commerci di rin- fuse e derrate) ovvero di vendite di merci viaggianti. • Sostiene oneri e rischi fino ad av- venuta consegna. • Sceglie a sua discrezione (in virtù della regola della seller's option) il luogo o il punto di carica- zione – nell'ambito del porto indicato in contratto – se non è specificato dal compratore. • Assiste il compratore nel rilascio della polizza di carico da parte della compagnia. • Sostiene oneri e rischi delle ope- razioni di carica- zione secondo gli usi di porto e le "condizioni di nolo" (FAS, PAL, FIO ...). 	<ul style="list-style-type: none"> • Designa il vettore (compagnia e nave). • Prende in consegna la merce (ca- ricata a bordo della nave). • Conclude il contratto di trasporto e ne sopporta i rischi. • Sostiene tutti gli oneri aggiuntivi (a quelli previsti a suo carico) in caso di omessa comunicazione al venditore di fatti e/o circostan- ze attinenti alla presa in consegna (imbarco, ritardato arrivo della nave rispetto al tempo previsto e concordato, inabilità della stes- sa a prendere a bordo le merci. Oppure di chiusura anticipata, da parte della nave, delle operazioni di carica- zione, ecc.).

Venditore	Compratore
CFR	CFR
<ul style="list-style-type: none"> • Perfeziona la consegna della merce rimettendola a bordo della nave da lui designata nel luogo (porto di imbarco) e nel tempo concordati, oppure procurando la merce da consegnare nel modo suddetto nel caso di vendite a catena (come in uso nei commerci di rinfuse e derrate), ovvero vendite di merci viaggianti. • Stipula a nome suo e per conto del compratore un contratto di trasporto/spedizione secondo condizioni e itinerari usuali, sostenendone gli oneri ma non i rischi. • Non ha titolo per chiedere al compratore il rimborso delle spese di scaricazione a destino ove queste fossero comprese nel nolo marittimo (condizioni di nolo FAS e PAL) e non fossero state incluse nel prezzo di vendita. • Sostiene oneri e rischi delle operazioni di caricazione secondo gli usi di porto e le "condizioni di nolo". 	<ul style="list-style-type: none"> • Prende in consegna la merce a bordo della nave designata dal venditore, al porto di imbarco. • Sostiene tutti i rischi del trasporto dall'avvenuta presa in consegna. • Sostiene tutti i costi sulla merce in viaggio che non siano compresi nel prezzo di vendita o che comunque non siano a carico del venditore, ivi compresi disistivaggio e scaricazione. • Comunica per tempo al venditore tempi e circostanze sia di imbarco che di sbarco (ove ciò rientri per contratto nelle sue prerogative). • Sostiene tutti gli oneri aggiuntivi dovuti al superamento di una data concordata per le operazioni di imbarco e sbarco la cui notifica al venditore sia stata omessa o ritardata.

Venditore	Compratore
CIF	CIF
<ul style="list-style-type: none"> • Obbligazioni uguali a quelle previste dalla clausola CFR tranne quelle previste per l'assicurazione. • Stipula in nome proprio e per conto del compratore un contratto di assicurazione (di cui è solo contraente e non assicurato) con compagnia di buona reputazione e alle minime condizioni di copertura. 	<ul style="list-style-type: none"> • Obbligazioni uguali a quelle previste dalla clausola CFR (con l'aggiunta di quelle previste per l'assicurato in caso di danno).

Progetto Grafico: **Giomac snc**
Stampa:

Finito di Stampare: **Febbraio 2011**



Maurizio FAVARO

Giornalista pubblicista, consulente in commercio estero presso Confindustria Venezia dove è anche responsabile di Invexport, consorzio di industrie venete per l'esportazione.

Componente del Gruppo di lavoro Incoterms® della Commissione Diritto e Pratica del Commercio Internazionale presso la Camera di Commercio Internazionale di Parigi, sede di Roma.

È autore di numerose pubblicazioni nel campo dei trasporti internazionali, Incoterms® e assicurazioni.

Collabora con diverse testate e svolge attività di formazione a vari livelli, anche in campo universitario (per anni professore a contratto presso l'Università Ca' Foscari di Venezia).



Unioncamere
Veneto



Via delle Industrie, 19/d – 30175 Venezia
Tel. 041 0999311 – Fax 041 0999303
unione@ven.camcom.it