

Quando la vendita “franco fabbrica” diventa un campo minato per le imprese¹

di Fabrizio Ceriello

Consulente e Formatore per l'Internazionalizzazione delle Imprese

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

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

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

Le 13 clausole sono suddivise in quattro gruppi: E, F, C, D; essi vengono disposte seguendo un ordine ben preciso, in base al cumulo progressivo delle obbligazioni a carico del venditore. Questa impostazione permette altresì di ricordarle, per linee generali, in maniera piuttosto semplice, in quanto basta ricordare che un FOB (termine del gruppo F) è posizionato prima di un CIF (gruppo C) e che pertanto quest'ultimo termine di resa vincola il venditore ad un numero maggiore di obbligazioni rispetto al primo.

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

¹ Il presente articolo è soggetto a copyright ed è stato registrato a norma di legge. Sono assolutamente vietati l'utilizzo, la riproduzione e la diffusione senza il preventivo consenso dell'autore. Copyright 2003 Studio Ceriello – info@studioceriello.com. Articolo pubblicato sul numero 73 de Le Assicurazioni Trasporti, ed. Mazzini, Genova.

Le obbligazioni principali del venditore nella resa EXW

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

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

Da più parti si ritiene che le nostre imprese debbano imparare ad evitare l'uso di quelle clausole che lasciano alla controparte la gestione del trasporto, spostandosi verso quei termini di resa che consentono di controllare il più a lungo possibile il trasporto e contemporaneamente cercare di ottimizzare i costi. In realtà, passare da una resa Ex Works o FOB ad una resa CIF, ad esempio, significa per le imprese scalare un gradino concettuale piuttosto arduo, in quanto implicherebbe dover imparare a gestire una serie di attività legate alla delicata funzione aziendale delle spedizioni. Non bisogna però dimenticare che se correttamente gestite, queste stesse attività sapranno conferire alle produzioni un maggior valore aggiunto, permettendo pertanto di migliorare la competitività delle imprese sui mercati internazionali.

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

Deroghe alla portata originaria della norma

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

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

Per evitare spiacevoli contraddittori con la controparte, quando la merce presenti a destino dei danni che si cercherà di attribuire ad un caricamento imperfetto, le parti potrebbero annullare questo rischio pattuendo un termine di resa che definisca puntualmente i limiti della propria obbligazione: un *Exw loaded*, per esempio, diventa la corretta indicazione con cui il venditore si assume l'onere e il rischio del carico della merce in partenza dai propri magazzini. Anzi, più opportunamente sarà il caso di specificare anche che “*costs and risks are at the seller's charge*”; in questo modo si renderà palese *erga omnes* che tra gli obblighi del venditore per la consegna della merce si comprende anche il suo caricamento con oneri e responsabilità relativi. In questo modo, il venditore che sposta in avanti contrattualmente il punto critico del franco fabbrica, sarà in grado di programmare i suoi maggiori adempimenti e soprattutto di non trasgredire ad una norma contrattuale.

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

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

Exw, caricamento della merce e pagamenti dilazionati.

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

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

Exw, COD e mancato ritiro delle merci a destino

Il cash on delivery rappresenta tecnicamente una forma di pagamento contestuale; lo possiamo tradurre come “contrassegno internazionale”, dove il destinatario paga le merci nel momento in cui il vettore glielo riconsegna. Ma vendere alle condizioni “franco fabbrica” significa aver implicitamente accordato al cliente la facoltà di designare un soggetto di sua fiducia (il vettore nominato per il trasporto), il che implica che il venditore si trova ad istruire circa le modalità di consegna e di pagamento un soggetto

non scelto da lui, che talvolta non conosce affatto e del quale, per forza di cose, non può fidarsi a priori. I rischi insiti in una scelta di questo tipo possono essere:

Consegna della merce senza che sia stato corrisposto un pagamento (ipotizzando in tal caso anche una malafede sia del compratore che del vettore);

Pagamento che si è perfezionato ma in maniera diversa da quella concordata (il vettore accetta un assegno bancario piuttosto che un assegno circolare);

Il vettore trattiene lungo sui suoi conti l'ammontare del pagamento percepito dal destinatario prima di girarlo al venditore.

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

Il mancato ritiro della merce da parte del compratore anche quando la merce sia arrivata integra a destinazione può dipendere da: scarsa correttezza commerciale, improvvisa mancanza di liquidità (o in caso di regolamento del prezzo con l'emissione di un credito documentario, per la presenza di riserve), mancato ottenimento della licenza di importazione, errata od assente valutazione del costo del trasporto al momento dell'ordine, disguidi postali che comportano un ritardato arrivo dei documenti con conseguente aggravio delle spese di sosta a carico della merce (ritardo che viene immancabilmente imputato al venditore) presunti vizi della merce accertabili dall'esistenza di riserve sul documento di trasporto. Capita quindi che talvolta il compratore "scompaia" senza onorare le sue obbligazioni contrattuali nei confronti sia del venditore, sia del vettore.

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

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

Ancora più rischiosa per il venditore, la circostanza in cui il vettore possa esercitare un diritto di ritenzione sulla merce minacciandone la vendita all'asta al fine di rivalersi del credito vantato per il trasporto effettuato. Si potrebbe pensare ad un disperato tentativo da parte del vettore per riscuotere il suo credito ma se il mittente si fosse privato del diritto di disposizione sulla merce (altro concetto spesso sconosciuto ai nostri operatori) il vettore potrebbe effettivamente procedere alla vendita, soprattutto se i beni sono deperibili o soggetti a rapido deterioramento o quando non esiste alcuna

proporzione fra le spese di custodia ed il valore della merce. Il venditore è così messo in condizione di dover cercare un altro compratore a destino, vendere con un forte sconto al compratore originario “miracolosamente” resuscitato o valutare la convenienza a farsi riportare indietro le merci sostenendo non solo il costo del viaggio di ritorno ma certamente anche quello di andata e le spese per la sosta che le merci hanno originato.

Exw e norme valutarie restrittive

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

Exw ed imballaggi

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

Exw e documenti di trasporto

La documentazione di trasporto non deve mai essere rilasciata dal venditore. E’ bene chiarire che il rilascio di una lettera di vettura, poniamo stradale, è compito del mittente (art. 1684 c.c.), che in un contratto franco fabbrica risulta essere non il venditore ma il compratore. E’ infatti quest’ultimo che curando l’intera organizzazione del trasporto conclude il relativo contratto col vettore a cui fornisce indicazioni e documenti (art 1683) assumendo appunto il ruolo di mittente che dovrà anche preoccuparsi dell’aspetto fiscale della documentazione. Nel trasporto marittimo si ha generalmente l’apposizione del nome del venditore nella casella Shipper (caricatore), situazione questa che rischia di creare confusione circa l’individuazione del reale committente del servizio di trasporto, soprattutto in quei casi in cui il venditore viene incontro alla difficoltà del compratore nell’organizzare un trasporto nel paese dell’esportatore. Frequenti i casi in cui, infatti, gli operatori che vendono franco fabbrica in realtà si interessano anche dell’organizzazione della spedizione, addebitando in fattura questa voce di spesa, separatamente dal costo vero e proprio della fornitura.

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

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

Vendere franco fabbrica, pertanto, può far incorrere nell'impossibilità o nelle difficoltà per l'ottenimento del documento richiesto dal credito e probante l'avvenuta consegna della merce. Ma la garanzia del pagamento potrebbe anche essere vanificata dall'organizzazione dell'operatore scelto dal compratore che potrebbe non disporre di mezzi, di partenze o di spazio entro la futura scadenza del credito. Sarebbe pertanto opportuno per gli esportatori che a tutti i costi vogliono privilegiare questa resa, prestare una particolare attenzione già in fase contrattuale, nel concordare sia il documento attestante la consegna al vettore, sia un limite massimo di tempo entro il quale la merce, di cui sembrerebbe implicita l'esportazione, debba essere ritirata ed eventualmente anche il diritto di accettare o meno il trasportatore designato dal compratore.

Exw e operazioni doganali di esportazione

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

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

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

giustificare il trattamento fiscale (esenzione Iva, per difetto del requisito della territorialità) imposto dal citato art. 8 del DPR 633/72 e per la costituzione del “plafond”. L'impossibilità di dare prova dell'avvenuta esportazione può sorgere in alcune ben precise situazioni, tra le quali spiccano proprio quelle in cui la vendita si perfeziona alle condizioni franco fabbrica. Non a caso, le statistiche parlano di circa 450mila esemplari 3 che restano in dogana in attesa di essere richiesti. Il mancato ritorno di questo documento può essere imputabile a diversi fattori tra cui probabilmente le mancate istruzioni ricevute dai vettori al riguardo (incaricati dal compratore il quale potrebbe disinteressarsi di questo aspetto per lui non importante), la necessità dei vettori di accelerare i tempi in dogana, lo smarrimento del documento per scarsa professionalità del trasportatore, l'ignorare la necessità dell'esportatore di tornare in possesso del documento doganale. Pertanto quanto più si prediligerà la resa EXW, maggiormente si rischierà di incappare in una situazione di questo tipo.

Exw e termini di resa americani

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

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

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

Exw e riflessi assicurativi

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

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

Conclusioni

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

Per ultimare questa analisi occorre prendere in considerazione due problematiche di natura strettamente commerciale; con la vendita EXW il venditore, perdendo di fatto il controllo sulle merci sin dalla loro uscita dal suo magazzino, avrà due svantaggi non di poco conto: da un lato perde di vista la catena di formazione del prezzo del suo prodotto nel mercato cui è destinato con la conseguenza che si troverebbe impossibilitato ad attuare delle strategie di difesa allorquando la concorrenza si facesse più spietata (è evidente che se non conosciamo il prezzo finale del prodotto ci risulterà difficile comprendere quali sono i motivi per cui le nostre vendite si riducono e soprattutto capire quali difese porre in essere per mantenere la nostra posizione sul mercato – non è infatti detto che riduzioni di vendita siano dovute al prezzo del prodotto).

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

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

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

BIBLIOGRAFIA

Assicurazioni trasporti ed Incoterms 2000 di Maurizio Favaro, ed. Ipsa

I trasporti internazionali di Maurizio Favaro, ed Ipsa

Guida pratica all'utilizzo degli Incoterms 2000 di Giovanna Bongiovanni a cura del Centro Estero delle Camere di Commercio della Lombardia

Mercato Globale: pubblicazione camerale a cura del Centro Estero Lombardia: diversi articoli e sezioni "esperto risponde" a cura di Giovanna Bongiovanni

La vendita “franco vettore” mette al riparo da molti rischi

di Fabrizio Ceriello

Continuando la nostra analisi degli Incoterms, possiamo analizzare l’FCA, uno dei tre termini del gruppo F. La sigla FCA sta per Free Carrier (Franco Vettore), a cui evidentemente va sempre aggiunto il luogo di consegna al vettore convenuto – e scelto dal compratore - e il richiamo al set degli Incoterms (es. Fca Napoli, Incoterms 2000)

Tale termine costituisce una evoluzione - come per tutti i termini del gruppo F - rispetto al franco fabbrica in quanto al venditore competono alcune specifiche obbligazioni in aggiunta a quelle previste per l’Ex works. Il venditore, in questo caso, dovrà curare le operazioni doganali all’export ed effettuerà la consegna della merce in due diversi modi a seconda del luogo concordato che può essere o presso i suoi locali o presso un porto, un aeroporto, un terminal/magazzino di uno spedizioniere.

Se il luogo concordato per la consegna sono i locali del venditore, la stessa avviene all’avvenuto caricamento della merce sul mezzo di trasporto messo a disposizione dalla controparte acquirente. Quando invece la consegna si effettua nei locali di un corriere, il venditore adempie alle proprie obbligazioni quando mette la merce a disposizione del compratore a bordo (e quindi non scaricata) del proprio mezzo di trasporto

Caratteristica fondamentale di questo termine è la dicotomia del luogo di consegna che è funzionale rispetto al quantitativo della merce. Quando infatti il quantitativo di merce giustifichi il carico completo del mezzo di una unità di carico (FCL: Full container loaded) , è preferibile eseguire il caricamento presso i locali del venditore. Qualora, invece, il quantitativo della merce non consente di riempire l’unità di carico e sarà pertanto opportuno predisporre una spedizione a groupage, sarà ottimale consegnare la merce presso i locali del vettore (scelto dall’acquirente).

Ci sembra opportuno sottolineare che, nel primo caso, il venditore subirà non solo gli oneri e i rischi del caricamento, ma anche l’approvazione del mezzo procurato dal compratore. Quando invece la merce viaggerà a groupage il venditore dopo aver consegnato la merce al vettore convenuto, nel luogo convenuto, sarà sollevato dall’onere e dal rischio del riempimento del mezzo di trasporto che recapiterà la merce al compratore.

E’ importante sottolineare come l’Fca sia un termine assolutamente duttile e funzionale quando, per esempio, non è possibile individuare, in una resa Fob, il punto critico dovuto a specifiche tipologie di navi. Inoltre, permette alle aziende di abbandonare la diffusa ma errata abitudine di far ricadere nell’ambito della resa FOB le spedizioni che avvengono via aerea e per le quali sarà improbabile identificare “*la murata della nave*” che come già detto, individua il punto critico, cioè il punto in cui costi e rischi passano dal venditore al compratore.

Schematizzazioni:

FCA: le Obbligazioni in sintesi:

Il Venditore deve:

- Consegnare la merce sdoganata all'esportazione al vettore o spedizioniere/vettore nominato dal compratore nel luogo stabilito.
- Consegnare la merce in un posto di sua scelta (entro però i limiti della zona concordata col compratore) presso cui avverrà la consegna al vettore, qualora il luogo non sia stato reso noto dal compratore stesso.

Il compratore deve:

- Comunicare al venditore il nome del vettore o spedizioniere/ vettore designato e il luogo per la presa in consegna della merce e stipulare il contratto di trasporto.
- Sopportare oneri e rischi dal momento in cui la consegna è perfezionata.
- Sopportare rischi di danni alle merci (per l'eventuale ritardo nella presa in consegna dovuti alla errata, ritardata od omessa comunicazione al venditore del nome del vettore e del luogo di consegna e alla modalità di trasporto) e all'eventuale ritardo del vettore.

FCA:

Chi paga il trasporto nel tratto principale?

Il compratore.

Come e dove avviene la consegna della merce?

- Al caricamento sul mezzo di trasporto messo disposizione del compratore o da suo ausiliario, quando il luogo concordato per la consegna sia stabilimento (o i locali in genere) del venditore.
- Alla presa in consegna da parte del vettore, o altra persona, della merce posta a bordo (e quindi non scaricata) del mezzo di trasporto del venditore, negli altri casi.

Dove e quando avviene il passaggio dei rischi?

- Al caricamento della merce sul mezzo di trasporto quando questa operazione avviene presso i locali del venditore.
- A bordo del camion (all'arrivo al terminale del vettore), negli altri casi in cui la consegna non avviene 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 ad essa inerenti.

Chi paga per tutte le altre spese?

Le operazioni doganali di esportazione, qualora necessarie, sono a carico del venditore così come quelle di caricamento/stivaggio del camion e/o trasporto fino al terminale del vettore, a seconda di come avviene la consegna.

Punto critico

Il mezzo sopra il quale avviene la consegna.

Limitazioni per l'assicurazione delle merci nel commercio internazionale

di Fabrizio Ceriello

L'attività di commercio internazionale può essere più semplice di quanto le aziende spesso possano pensare. Infatti, per poter effettuare i traffici delle merci con l'estero bastano poche necessarie cautele da cui non si può assolutamente prescindere. In particolare, adempiuti gli obblighi di legge in tema di organizzazione societaria, scritture contabili, etc...nel momento in cui si vuole andare all'estero per ampliare il proprio mercato di riferimento basta predisporre pochi documenti obbligatori; in poche parole, sono sufficienti un documento contabile come la fattura commerciale, la documentazione relativa al trasporto e quella doganale.

Ma è evidente che non è sufficiente né tanto meno sicuro non provvedere alla presentazione di determinati documenti o premunirsi contro i rischi che una operazione di commercio internazionale nasconde. Il primo passo per proteggersi dai rischi derivanti da una operazione di commercio internazionale è la stipula di una copertura assicurativa sulle merci oggetto della spedizione internazionale. Ci sono compagnie assicurative specializzate nel settore che con una spesa relativamente bassa per gli operatori economici si impegnano a fornire adeguata copertura a tali merci.

Questo contratto di assicurazione si accompagna quindi ai necessari contratti di trasporto e compravendita che sottostanno ad una operazione di commercio internazionale e di spedizione internazionale: con il contratto di assicurazione il proprietario delle merci o chi ha un interesse su di esse, si garantisce contro i rischi derivanti dal trasporto. Oggi, la maggior parte delle merci viaggia accompagnata da una polizza assicurativa, stipulata di solito dal compratore anche se in taluni casi è il venditore a predisporre la copertura, in virtù di obbligazioni assunte per la scelta di determinati termini di resa inseriti nel contratto di compravendita. Ad esempio, in una vendita con resa CIF, è il venditore a stipulare la polizza ma al fine di tutelare un interesse patrimoniale del compratore, nella cui sfera ricadono i rischi del trasporto.

Le condizioni di consegna della merce.

Abbiamo accennato alla possibilità che possa essere il venditore a stipulare il contratto di assicurazione e questo accade quando si è negoziata una vendita con un termine di resa (Incoterms) che obbliga appunto chi vende ad assicurare la merce per conto e nell'interesse del compratore. Solo in due casi gli Incoterms prevedono l'obbligo per una delle parti (in particolare, per il venditore) di predisporre una copertura assicurativa ed in particolare nelle rese CIF e CIP. Un buon punto di partenza per orientarsi nel mondo talvolta complicato delle assicurazioni trasporti è proprio quello di analizzare con attenzione i termini di resa delle merci, cioè quelle clausole che opportunamente inserite in un contratto di compravendita, individuano alcune condizioni fondamentali, come il pagamento del nolo nella tratta principale e la conseguente ripartizione dei costi accessori tra le parti e in particolar modo, gli obblighi, i rischi e gli ulteriori oneri sia di chi vende e di chi acquista.

Il trasferimento del carico

L'aver stabilito un termine di resa piuttosto che un altro impone di volta in volta che sia il compratore o lo stesso venditore a dover definire i rapporti con l'operatore scelto per il trasporto delle merci. Sarà con lui che verrà stipulato il contratto di trasporto. Il definire un contratto di trasporto con un operatore, spedizioniere o vettore che sia, fa nascere per questi ultimi delle obbligazioni e delle responsabilità ne

confronti dei committenti per la conservazione in buono stato delle merci che hanno preso in consegna al momento dell'imbarco. Infatti, il fatto stesso che esista un documento di trasporto significa che è stato siglato un contratto e che il vettore ha preso in consegna la merce. Da questo momento in poi egli ha una responsabilità e nel caso in cui le merci subiscano un danno, una perdita o una avaria, per il regime di responsabilità presunta che vige in capo al vettore è ritenuto responsabile. Il trasporto può effettuarsi in diverse modalità: si parlerà quindi a seconda dei casi di trasporto marittimo, ferroviario, aereo, stradale, fluviale. Ogni modalità di trasporto è regolamentata da una propria convenzione internazionale e l'utilità di tali convenzioni sta nell'armonizzare le norme che negli ordinamenti dei singoli stati disciplinano appunto il trasporto delle merci.

Limitazioni alle assicurazioni trasporti

Ma i singoli Stati prevedono anche la regolamentazione della tecnica delle assicurazioni e in taluni casi particolari restrizioni legislative e valutarie rischiamo di esporre a pregiudizi gli incauti operatori che abbiano compiuto l'errore di sottovalutare questo delicato aspetto del commercio internazionale.

Infatti, esistono diverse limitazioni nel mondo per le coperture assicurative trasporti. Ad esempio per molti stati (circa 70) una copertura assicurativa stipulata con una compagnia di un Paese diverso è considerata se non proprio illegale, quanto meno non valida. Lo scopo di tale limitazione è quello di tutelare il mercato nazionale delle assicurazioni, sottraendo coperture agli assicuratori esteri. Ciò comporta che in alcuni Paesi, gli importatori sono obbligati a comprare alle condizioni FOB e gli esportatori a vendere con la resa CIF in modo da incentivare il mercato locale delle assicurazioni.

Ignorare tali limitazioni significa esporsi a pericolose ritorsioni da parte dei governi che hanno emanato tali leggi, come è successo anche ad importanti istituti assicurativi in passato. Un rischio potrebbe essere quello di vedersi non risarcire un danno in quanto una legislazione valutaria particolarmente restrittiva impedisce di corrispondere indennizzi ad operatori economici stranieri al fine di non impoverire il Paese con la fuoriuscita di valuta. Oppure, l'impossibilità di risarcire quell'importatore che ha perso le merci acquistate (magari andate distrutte in un naufragio marittimo) in quanto l'importazione in realtà non si è mai realizzata.

Approfondire i rischi legati alle limitazioni delle assicurazioni trasporti permette altresì di disporre di uno strumento che può consentire di scoprire l'esistenza di doppie assicurazioni delle merci, esistendo l'obbligo di assicurazione in loco, che potrebbe generare un doppio risarcimento, contravvenendo di fatto ad uno dei principi fondamentali della tecnica delle assicurazioni, rappresentato dal rispetto del principio indennitario, secondo il quale non si può trarre un vantaggio economico dal danno subito.

Questo discorso si collega direttamente alla possibilità per gli operatori di far ricorso al mercato delle polizze definite "contingency" (sussidiarie) che si attivano solo nel momento in cui una copertura originariamente stipulata non dovesse produrre i suoi effetti magari proprio in virtù di una limitazione di natura valutaria o legislativa.

Principali limitazioni alle assicurazioni trasporti

- 1. Proibizione per il venditore di coprire all'estero l'assicurazione delle esportazioni**
- 2. Proibizione per il compratore di coprire all'estero le importazioni**
- 3. Proibizione per il venditore di esportare su base FOB**
- 4. Proibizione per il compratore di comprare alle condizioni CIF**
- 5. Barriere fiscali**
- 6. Restrizioni monetarie (impossibilità di risarcire operatori economici stranieri)**

Caso Pratico: obbligazioni di consegna nella resa DDU, costi sopravvenuti, responsabilità del vettore e assicurazioni trasporti.²

La nostra azienda ha venduto, con resa DDU Belgrado, una partita di merce, in partenza da Salerno, con trasporto effettuato via camion ed affidandosi per la spedizione ad uno spedizioniere di Livorno. Abbiamo provveduto ad istruire lo spedizioniere tramite un messaggio di posta elettronica con il quale gli allegavamo una check list delle documentazioni e degli oneri accessori che il nostro cliente finale ci ha richiesto. Tra le varie istruzioni, gli abbiamo richiesto anche una copertura di tipo “all risks” sulle merci viaggianti per il 110% del loro valore e di provvedere alla redazione di tutta la documentazione necessaria per il passaggio doganale (per spedizioni DDU ovviamente).

Il motivo del contenzioso sorto con lo spedizioniere riguarda una spesa di 2000 euro che ci ha addebitato in fattura dovuta per spese di sosta che la merce ha dovuto sopportare in un deposito doganale serbo, che tra l'altro ha anche notevolmente ritardato la consegna a destinazione, la qual cosa ci ha procurato anche un danno di natura economica dovuto alla impossibilità di impiegare in altro modo gli operai che attendevano l'arrivo della fornitura.

La sosta si è resa necessaria in quanto è stata riscontrata una difformità legata al numero di colli oggetto della spedizione, tra i documenti presentati dallo spedizioniere, e quello indicato invece su un documento prodotto dall'importatore necessario per lo svincolo della merce in importazione.

Ci sembra pertanto evidente l'errore dello spedizioniere al quale quindi, non solo non intendiamo riconoscere la cifra di 2000 euro addebitata in fattura, ma al quale intendiamo addirittura richiedere un risarcimento per il danno ricevuto nel tenere fermi gli operai, di cui sopra, pari alla somma di 2500 euro.

Dal momento che avevamo richiesto una copertura assicurativa di tipo “all risks”, possiamo confidare nel risarcimento per il ritardo proprio in base a tale copertura? Tra l'altro sebbene avessimo appunto chiesto una copertura “tutti i rischi”, ci ha sorpreso non poco aver ricevuto dallo spedizioniere un certificato di assicurazione sul quale erano ben evidenziate delle esclusioni legate a non meglio identificati rischi per contaminazione radioattiva e simili danni. Perché ha escluso tali rischi?

Risposta

1. A chi competono le spese addebitate.

Dai documenti che abbiamo potuto esaminare e dopo aver anche sentito lo spedizioniere a cui è stato commissionata la spedizione, abbiamo più chiaro lo scenario che ci era stato presentato con questo interessante quesito dall'azienda.

La resa DDU non lascia dubbi sul fatto che le spese di deposito in cui si è incorsi siano a carico dell'azienda venditrice dal momento che l'obbligo di consegna al destinatario in un punto successivo alla linea doganale di importazione obbliga il venditore ad accollarsi tutti i costi ed i rischi fintanto che le merci non siano rese nel luogo convenuto, anche se eventuali oneri non previsti, come in questo

² Il presente articolo è soggetto a copyright ed è stato registrato a norma di legge. Sono assolutamente vietati l'utilizzo, la riproduzione e la diffusione senza il preventivo consenso dell'autore. Copyright 2003 Studio Ceriello – info@studioceriello.com . Pubblicato sul numero 3/2004 de I casi, periodico allegato alla rivista quindicinale “Commercio Internazionale” di Ipsoa.

caso, dovessero sorgere anche per errore del compratore sul quale gravava l'onere di preparare la documentazione doganale che consentisse di svincolare la merce al suo arrivo in dogana.

La resa DDU, come noto, prevede a carico del venditore l'onere e il rischio della consegna della spedizione al punto di destinazione convenuto, superati quindi tutti gli eventuali diaframmi che vi si inframmettessero. E sbaglierebbe quel venditore che si ritenesse affrancato da ogni fastidio per il solo fatto di aver rinunciato alle operazioni doganali di arrivo, perché in questo caso si possono presentare delle situazioni inattese che sconvolgono la sua situazione logistica. Infatti, se le merci, una volta nel paese di destinazione, devono essere presentate in dogana prima di raggiungere il luogo di destinazione convenuto, oppure la dogana si trova in un punto che precede il luogo convenuto per la consegna, la spedizione potrebbe non raggiungere tale luogo, perché ferma in dogana. E ciò sia per la citata incapacità od omissione del compratore nel compimento delle richieste procedure, sia per altri motivi. Poco importa che lo sdoganamento sia a rischio e a spese del compratore quando il venditore non riesce – non per sua colpa- a perfezionare la consegna, impossibilitato com'è a proseguire il viaggio fino al luogo convenuto. Anche se le operazioni doganali non presentassero particolari problemi per il compratore, rimane sempre il rischio per il venditore di doversi sobbarcare i costi (imprevisti) di scaricamento, sosta e ricaricamento per l'eventuale presentazione e visita delle merci in dogana o magazzino doganale e renderne possibile lo sdoganamento.

Lo spedizioniere interpellato ci ha spiegato, però, che all'arrivo delle merci nella dogana a destino nessuno si era preoccupato di presentare documentazione in tal senso e ci dice che ha prontamente avvisato l'azienda committente che, preso atto di questa impreveduta situazione, ha autorizzato la ricerca di un rappresentante doganale in loco, operazione questa che ha richiesto qualche giorno. Da qui la sosta prolungata nei magazzini che ha dato origine alla somma che lo spedizioniere vi ha giustamente addebitato in fattura e che voi contestate.

In effetti, quella che in realtà era una resa DDU si è trasformata in corso d'opera in una resa DDP e questo rafforza maggiormente la certezza che quelle spese di sosta siano a vostro carico.

Per il futuro, ci permettiamo di suggerirVi di prestare attenzione alla capacità del destinatario di compiere correttamente le operazioni doganali di importazione per non cadere nella stessa spiacevole situazione. Se si ha il benché minimo sospetto di venirsi a trovare in una situazione analoga a causa della gestione delle operazioni di dogana da parte di altri, sarebbe meglio “adattare” il termine di resa prescelto (essendo gli Incoterms norme di tipo patrizio hanno il pregio di poter essere adattate facendo però attenzione a non stravolgerli del tutto per non correre il rischio di non avere chiara la portata delle obbligazioni delle parti) per includervi anche lo sdoganamento (la sola operazione doganale di importazione, per intenderci) ma senza il pagamento delle citate imposte e diritti doganali che sarà sempre meglio lasciar versare al compratore residente. Indicheremo tale “nuova” resa pattuita: ***DDU cleared for export.***

2. La responsabilità dello spedizioniere.

Il motivo del contendere riguarda il fatto che voi riteniate lo spedizioniere responsabile per la sosta in virtù di una presunta non conformità tra il documento di trasporto CMR e la licenza di importazione presentata.

Lo spedizioniere giustifica la difformità nel numero dei colli con una difficile interpretazione del packing list da voi fornito e con il probabile venir meno dei legacci che tenevano i colli, causando di conseguenza la rottura dei pallet e l'impossibilità di numerare i colli come da voi inteso.

Il fatto che cmq non abbiate provveduto da voi a compilare la CMR vi mette in una situazione in cui vi sarà difficile provare la responsabilità dello spedizioniere nelle operazioni di redazione del documento di trasporto. Vi ricordo infatti che la lettera di vettura camionistica CMR va compilata sotto la responsabilità del mittente nei campi indicati con i numeri dall'1 al 15 compreso e nelle caselle 19, 21, 22, e quindi dal momento che tra l'altro non esiste un mandato conferito allo spedizioniere da parte vostra, questi sarà liberato da obbligazioni nei vostri confronti se avrà agito secondo il principio della diligenza del buon padre di famiglia, così come possiamo leggere nello stesso codice civile agli articoli 1737 e seguenti che regolano appunto il mandato, che è lo strumento giuridico che regola il rapporto contrattuale tra committente e spedizioniere.

Sarebbe difficile stabilire i confini della "diligenza del buon padre di famiglia", ecco perché per il futuro vi consigliamo di provvedere a stipulare un regolare mandato di spedizione su un format prestabilito (che potete poi modificare in alcuni punti di volta in volta, a seconda della spedizione da effettuare). Conferire un mandato scritto allo spedizioniere fa nascere per lui una obbligazione contrattuale per il rispetto delle indicazioni che voi stessi gli fornite appunto nel mandato. Ecco che laddove si riscontrerà una negligenza nel suo operato sarà più facile reclamare il danno subito.

Infatti lui è obbligato ad avere una copertura assicurativa di responsabilità professionale (da non confondere con quella che avete chiesto di stipulare sulle merci oggetto della spedizione) che lo copre per i suoi errori ed omissioni nell'ambito della sua attività. Eppure, in questo caso questa copertura difficilmente potrà coprire il danno che voi reclamate per il semplice fatto che sarà difficile provare la colpa dello spedizioniere nella redazione dei documenti che secondo voi hanno causato la sosta. Inoltre tali assicurazioni che siano ora di responsabilità vettoriale ora di copertura danni, non coprono mai il danno indiretto derivante da ritardo.

In realtà non esiste una polizza che copra il ritardo e in linea generale una copertura assicurativa sulle merci copre sempre e solo il danno materiale e diretto. Pertanto vi sarà impossibile vedervi risarcire dall'assicurazione il danno che richiedete dovuto all'inattività degli operai a destino.

3. La portata della copertura assicurativa sulle merci.

In merito al certificato di assicurazione sulle merci viaggianti che vi è stato presentato, lo spedizioniere ha effettivamente stipulato una polizza tutti i rischi come da Voi richiesto.

A Voi, però probabilmente sfugge il fatto che una polizza di questo tipo è in realtà una "quasi tutti i rischi" in quanto lascia esclusi sempre alcuni rischi per i quali occorre cautelarsi con opportune clausole di copertura che sono abitualmente in uso sul mercato delle assicurazioni.

I rischi che restano sempre esclusi anche stipulando una copertura alle condizioni "all risks" sono: il rischio guerra, il rischio scioperi sopra le merci, il rischio mine, il rischio sommosse e tumulti civili, il rischio di danni e contaminazioni radioattive (come nel vostro caso).

Inoltre, e in questo ci supporta anche il Codice Civile che all'art.1912 recita: “...*salvo patto contrario l'assicuratore non è obbligato per i danni determinati da movimenti tellurici, da guerra, da insurrezione o da tumulti popolari*”.

Giova anche ricordare che una copertura assicurativa sulle merci coprirà sempre e solo i danni, le perdite e le avarie materiali e diretti; pertanto, il danno che reclamate, consistente nel fermo degli operai che attendevano l'arrivo della fornitura a destino configurandosi come danno indiretto non sarà certamente risarcito dalla copertura assicurativa stipulata.

Tornando ai dubbi sulla portata della copertura assicurativa stipulata dallo spedizioniere in vostro favore c'è da dire prima di tutto, che agendo secondo la disciplina del buon padre di famiglia (dal momento che manca un mandato conferito in forma scritta da parte vostra) ha effettivamente coperto le merci rivolgendosi ad una primaria compagnia di elevato standing.

Poi, come già detto la copertura è stata prestata alle condizioni individuate dalla Polizza Italiana di Assicurazioni Merci Trasportate, ed. 1983, estesa alla clausola merci trasportate a mezzo autocarro compreso furto e rapina (sui quali viene applicata una franchigia, cioè uno scoperto del 20%), 83/03 che all'articolo 1 enuncia i rischi assicurati:

- a) incendio, azione del fulmine, esplosione, scoppio;
- b) alluvione, inondazione, nubifragi, valanghe, rottura ponti, sprofondamento della sede stradale. etc....
- c) ribaltamento dell'autocarro, caduta dello stesso in acqua, etc...
- d) collisione autocarro con altri veicoli, urto dell'autocarro contro corpi fissi, etc...

occorre però prestare attenzione alle esclusioni citate al successivo articolo 2 che oltre ad elencare i classici motivi di esclusione, cita anche: “...Sono altresì esclusi i danni e le perdite dipendenti, totalmente o parzialmente, direttamente o indirettamente, da:

- a) furto e rapina comunque perpetrati, a meno che si siano verificati in occasione di uno degli eventi previsti all'art.1 e sempre che le circostanze non abbiano consentito di adottare le misure idonee a evitarli;
- b) bagnamento, rottura, colaggio, spandimento, caduta dei colli, anche nell'interno dell'autocarro, ammanco, smarrimento e mancata riconsegna, a meno che si siano verificati a causa di uno degli eventi previsti all'art.1

Nel vostro caso però, tali rischi erano inclusi tra quelli coperti e quindi possiamo parlare a tutti gli effetti di una copertura “tutti i rischi”.

Inoltre, è stata prevista anche la clausola 83/05 che copre i danni e le perdite materiali e diretti alle merci assicurate causati da:

- a) scioperanti, lavoratori colpiti da serrata o persone che prendano parte ad atti contro l'esercizio del lavoro o a tumulti o a disordini civili;
- b) terroristi o persone che agiscano per scopi politici.

Dati gli eventi bellici che hanno visto come triste scenario il Paese nel quale le vostre merci erano destinate, la compagnia di assicurazioni ha precisato, tramite l'apposizione sulla polizza di assicurazione della clausola T101 che:

“..in deroga alle condizioni generali e particolari di assicurazione, sono esclusi dalla presente assicurazione i danni, le perdite, gli indennizzi dovuti a terzi e le spese causate o derivanti, totalmente o parzialmente, direttamente o indirettamente”, da:

- a) radiazioni ionizzanti o contaminazione per radioattività provenienti da combustibili nucleari o da scorie nucleari....
- b) Elementi radioattivi, tossici, esplosivi o comunque pericolosi o contaminati di impianti o macchine ove si sviluppa energia nucleare o componenti nucleari degli stessi;
- c) Strumenti bellici che impieghino la fissione e/o fusione nucleare o atomica o simile reazione ovvero sviluppino radioattività;

Conclusioni

Il caso che ci avete proposto presenta molti spunti interessanti che coinvolgono diversi aspetti della spedizione che per essere ritenuta ottimale dovrebbe essere veloce, economica e soprattutto sicura.

I rischi purtroppo sono sempre insiti, per definizione, in una operazione di commercio internazionale e tutto quello che è possibile fare è minimizzarli non essendo assolutamente possibile eliminarli del tutto.

Il fatto che non sia stata conferito un mandato di spedizione in forma scritta vi fa perdere il diritto al richiamo all'osservanza di precisi obblighi (contrattuali) conferiti per il vettore/spedizionario il quale in assenza di tale documento agirà con la diligenza del buon padre di famiglia e diventerà più arduo per Voi dimostrare eventuali errori ed omissioni nel suo operato.

Riteniamo che non sia il caso tentare di esperire una causa legale nei confronti del vettore per vederci riconoscere il danno che reclamate nella misura di 2500 euro per il fermo degli operai a destino. Una buona soluzione potrebbe essere quella di concordare (ma ci è sembrato che non sia nelle intenzioni dello spedizionario) trovare un accordo per dividere l'onere delle spese sostenute per le soste, prospettando il prosieguo della collaborazione professionale per futuri spedizioni.

A noi, l'operatore che avete prescelto ha fatto tutto sommato una buona impressione e probabilmente una seconda possibilità potrebbe meritargliela. Purtroppo proprio nell'ambito del trasporto e delle spedizioni è alto il rischio che qualcosa possa uscire fuori dai paletti, non seguire il corso ordinario in quanto pericoli e rischi di vario tipo possono sempre essere dietro l'angolo. Ecco perché il ricorso ad un operatore affidabile (che andrà in futuro opportunamente istruito) e la chiara definizione dei termini di resa diventano in tal modo presupposto fondamentale per dar luogo ad una spedizione senza sorprese.

BIBLIOGRAFIA:

Assicurazioni trasporti ed Incoterms 2000, di Maurizio Favaro, ed IPSOA
I trasporti internazionali, di Maurizio Favaro, Ed IPSOA