

COMMERCIO INTERNAZIONALE

Vantaggi e rischi della vendita "Cif"

di FABRIZIO CERIELLO

Da più parti si sostiene che le nostre imprese dovrebbero prestare maggiore attenzione ai vantaggi derivanti dalle vendite a clienti esteri con clausole diverse dalle abituali "franco fabbrica" o Fob.

Abituali per le aziende italiane che troppo spesso vedono ancora nella delicata fase del trasporto e della spedizione un onere, piuttosto che una eccezionale leva di marketing per mantenere o acquisire vantaggi competitivi sui mercati internazionali.

Se da una parte è evidente che consegnare quanto più vicino alla "casa" del cliente si inserisce in un discorso di customer satisfaction, forse risultano meno evidenti, a prima vista, i vantaggi derivanti dalla ottimizzazione di diversi aspetti relativi a questa strategia di vendita.

Infatti, l'azienda che decide di utilizzare questa (diffusa a livello mondiale) clausola dei termini di resa inserita nel gruppo C, si trova a dover gestire una serie di rapporti ed attività che le impongono una più approfondita conoscenza della tecnica del commercio internazionale.

Ottimizzazione

I vantaggi della scelta di questa resa sono numerosi e meriterebbero adeguato approfondimento ma possiamo riassumerli, considerando l'ottimizzazione dei rapporti con gli operatori del trasporto e con le compagnie assicurative.

Tutto ciò si traduce in un potere contrattuale con spedizionieri che

| Le obbligazioni nella resa | |
|--|---|
| Principali adempimenti del venditore | <ul style="list-style-type: none"> • Concludere un contratto di trasporto e pagare il nolo fino al porto di destinazione. • Consegnare la merce, sdoganata all'esportazione, a bordo della nave in partenza. • Sostenere i costi di caricamento. • Sostenere i costi di scaricamento se sono inclusi nel nolo marittimo. • Fornire i documenti di trasporto e commerciali. • Obbligo di assicurare la merce |
| Principali adempimenti del compratore | <ul style="list-style-type: none"> • Accettare la consegna della merce messaggi a disposizione in nave quando i documenti (commerciali e di trasporto) gli sono stati presentati. • Ricevere la merce dal vettore marittimo al porto di destinazione. • Sostenere i costi di scaricamento se non sono inclusi nel nolo marittimo pagato dal venditore. |

porterebbe certamente a vantaggi di tariffa e di servizi. Nonché nella possibilità di ridurre i rischi tipici delle situazioni in cui non si controlla il trasporto principale.

Ma la stessa scelta della clausola Cif, che in realtà traduce Cost, Insurance and Freight, cioè Costo, assicurazione e nolo, tende ad ingenerare sovente qualche dubbio negli operatori meno attenti alla portata delle obbligazioni derivanti dall'adozione di tale regola.

Scarsa conoscenza

Non pochi sono i rischi nei quali si può incorrere, generalmente per

scarsa conoscenza del reale funzionamento di tale clausola.

L'equivoco nel quale si rischia di cadere è considerare che i rischi gravanti sulle merci durante il trasporto (ricordiamo che tale clausola trova applicazione esclusivamente per i trasporti via mare) ricadano in testa al venditore che ha negoziato e pagato il nolo al vettore.

Punti critici

Invece, la caratteristica principale di questa resa risiede proprio nell'esistenza di due punti critici. Per punto critico intendiamo

quel momento temporale o fisico, nel quale si ha generalmente il passaggio dei costi e dei rischi.

Infatti, in tutte le clausole del gruppo C degli Incoterms, e solo per il gruppo C, questo punto critico si sdoppia: ecco che abbiamo un punto critico nel quale si ha il passaggio dei rischi gravanti sulle merci dal venditore al compratore e che è posto alla partenza, nel momento in cui la merce sale a bordo della nave che la trasporterà.

Il secondo punto critico nel quale si avrà il passaggio dei costi e che per questo motivo prende il nome di punto di tariffa sarà posto al porto di destinazione convenuto.

Destinazione

Ecco quindi spiegato il funzionamento di questa clausola: il venditore paga il trasporto fino al porto di destinazione convenuto, senza però pagare lo scaricamento a terra, mentre si "libera" dei rischi gravanti sulle merci durante il tragitto marittimo già alla partenza, nel momento in cui la merce sale a bordo.

Ecco il grande vantaggio di questa resa: controllare il trasporto principale, ottimizzando i costi ma non mantenere i rischi sulle merci durante il viaggio, che già dalla partenza ricadono nella sfera del compratore.

Copertura assicurativa

Tant'è che la copertura assicurativa sulle merci viene stipulata si

dal venditore, ma in favore dell'acquirente, il quale risulterà così essere l'avente diritto al risarcimento, laddove ve ne saranno i presupposti.

Dettaglio non di poco conto quest'ultimo, in quanto prima di decidere se la clausola in oggetto fa al proprio caso, un imprenditore dovrà metterla in relazione anche con le forme di pagamento del prezzo della merce pattuite con la controparte.

Sbaglierebbe quell'operatore che mettesse a rischio il pagamento della fornitura per merce non arrivata o giunta a destino danneggiata e che nel contempo non avrebbe titolo a costituirsi attore in una richiesta di risarcimento danni alla compagnia assicurativa, in quanto tale possibilità è riservata al compratore.

Portata

Anche sulla portata della copertura assicurativa occorre prestare attenzione, perché ai fini dell'adempimento della obbligazione assunta dal venditore con la scelta di questa clausola, sarà sufficiente stipulare, se non diversamente pattuito tra le parti, una copertura definita "minima".

Minima non nell'importo che dovrà comunque sempre prevedere la copertura del valore integrale della merce, oltre ad una percentuale convenzionale del 10 per cento, definita utile sperabile, ma minima in riferimento ai rischi coperti che in questo caso, sono quelli richiamati nel clausolario C delle Institute Cargo Clauses.