

# Gli Incoterms nel contratto di compravendita internazionale: analisi delle problematiche

**G**li operatori economici attribuiscono, erroneamente, secondaria importanza all'individuazione del termine di resa che meglio si addice alla tipologia di vendita internazionale. In aggiunta a tale considerazione, la complessità del diritto commerciale internazionale, anche in presenza di un effettivo interessamento delle parti, genera un elevato rischio di interpretazione non omogenea degli stessi termini. Pertanto, la centralità dei termini di resa nella vendita internazionale e la difficoltà connessa ad un'interpretazione univoca degli stessi, in ambito transnazionale ha portato l'*International Chamber of Commerce* (ICC) a predisporre, dal 1936, regole uniformi. L'edizione 2000 ha rappresentato un indubbio miglioramento rispetto alla precedente, riducendo ulteriormente i rischi di discordanti interpretazioni.

Gli Incoterms (forma contratta dalla locuzione *International Commercial Terms*) sono regole facoltative<sup>1</sup>.

Questi, come più volte sottolineato, si riferiscono alla consegna della merce e non a questioni come le modalità di pagamento, le problematiche valutarie, le inadempienze contrattuali o, ancora, il

trasferimento della proprietà. Inoltre, occorre precisare che tali termini debbono essere presi in considerazione esclusivamente nella redazione del contratto di compravendita e non di trasporto.

In un contratto di compravendita internazionale le problematiche legate al passaggio dei rischi del perimento della merce, come pure il passaggio di proprietà, sono amplificate dal fatto che trattasi di operazioni commerciali a carattere transnazionale. Quest'ultimo aspetto rende indispensabile che il contratto di compravendita sia il più completo ed autosufficiente possibile.

Conoscere chi, tra venditore e compratore, debba assumersi la responsabilità ed i costi del trasferimento delle merci, è condizione primaria per la prevenzione di futuri contenziosi. Il raggiungimento di suddetto obiettivo dipende dall'**esatta individuazione del luogo e del momento in cui avviene il passaggio di oneri e rischi tra venditori e compratori**. Operazione non facile, poiché spesso le parti contraenti appartengono a Stati o a continenti diversi.

Nonostante la messa a punto di adeguati strumenti, capita spesso di imbattersi in

casi di controversie internazionali dove l'oggetto della stessa è l'errata predisposizione dei termini di resa o, comunque, una differente interpretazione di suddetta clausola. La modalità di consegna *ex-works* (acronimo di Franco Fabbrica), ad esempio, prevede che il venditore metta a disposizione del compratore, nel luogo di consegna convenuto, la merce oggetto del contratto, raggruppata separatamente, in modo che sia ben identificabile ed accompagnata dai documenti fiscali e tecnici necessari per il suo sdoganamento. Tutte le spese ed i rischi del ritiro merce sono, pertanto, a carico del compratore.

Spesso, nella pratica, è lo stesso venditore che si assume, a proprio rischio, l'onere di carico della merce sul mezzo del vettore oppure provvede a proprie spese agli adempimenti doganali all'esportazione. Il problema assume rilevanza non solo per i maggiori costi che ne derivano ma anche, e soprattutto, per i rischi ulteriori del venditore. Chi è responsabile nel caso di distruzione o danneggiamento della merce durante la fase di carico da parte del venditore? Chi risponde di eventuali controversie doganali?

Questa modalità di consegna risulta la

<sup>1</sup> Alcune sigle si riferiscono a specifici strumenti di trasporto (a quello marittimo o per vie navigabili interne FAS, FOB, CFR, CIF, DES, DEG), mentre altre valgono per tutte le modalità, comprese quelle multimodali (EXW, FCA, CPT, CIP, FAF, DDU, DDP). Le sigle che iniziano con la lettera C sono termini in cui il luogo convenuto riguarda la partenza, mentre quelle che iniziano con la lettera D si riferiscono alla destinazione.



[www.commerciostero.net](http://www.commerciostero.net)

**Direttore responsabile**  
Cinzia Fontana



Questo periodico è associato  
alla Unione Stampa Periodica Italiana

**Proprietario ed Editore:** Commercioestero Consulting S.r.l.

**Sede legale:** Via Maceri, 25 - 47100 Forlì (FC)

**Presidente:** Marco Tupponi

**Amministratore Delegato:** Alessandro Zoriaco

**Registrazione Tribunale** di Forlì n. 18 del 3 giugno 2002

**Direzione, redazione:** Via Maceri, 25 - 47100 Forlì - Tel. 0543 27852 - Fax 0543 457228.

Commerciostero Consulting S.r.l. Tutti i diritti sono riservati. Nessuna parte di questo periodico può essere riprodotta con mezzi grafici e meccanici quali la fotocopiazione e la registrazione. Manoscritti e fotografie, su qualsiasi supporto veicolati, anche se non pubblicati, non si restituiscono.

**Pubblicità:** Trade Italy s.n.c. - Via Lago D'Arvo, 9/11/13 - 74100 TARANTO

**Progetto grafico:** Scirocco Multimedia - Via Leuca, 17/A - 73100 LECCE

**Stampa:** Grafiche MDM S.p.A. - Via Meucci, 27 - 47100 Forlì (FC)

meno onerosa ma, come è emerso dalla pratica, la più rischiosa per il venditore. Infatti, essendo, il compratore, il mittente della spedizione, il venditore non disporrà di nessuna documentazione che attesti l'avvenuta consegna della merce che, nell'eventualità di regolamenti posticipati o dilazionati, potrebbe comportare problemi di pagamento. Ad esempio, nel caso in cui la merce non giunge a destinazione per omissioni del vettore, l'azione del venditore ai fini dell'adempimento del compratore sarà resa più gravosa dalla mancanza dei suddetti documenti. Un altro problema connesso alla non disponibilità dei documenti doganali consiste nella difficoltà per il venditore di dimostrare la fuoriuscita delle merci dal territorio doganale. La disciplina fiscale stabilisce la non imponibilità per le cessioni all'esportazione (art. 8 del Dpr. 633/72). Tuttavia, per usufruire di tale esenzione occorre dare prova dell'uscita delle merci dal territorio doganale comunitario, mediante la presentazione dei documenti rilasciati dall'apposito ufficio. Nel caso di resa *ex-works* tale prova potrebbe essere onerosa per il venditore in quanto il compratore-mittente potrebbe non restituire tali documenti. Il venditore sarà quindi soggetto al pagamento dell'imposta<sup>2</sup>. Gli esempi riportati dovrebbero, pertanto, indurre il venditore-esportatore a dubitare sulla assoluta sicurezza e minore onerosità del termine di resa franco fabbrica.

Se nella realtà pratica il termine *ex-works* non presenta particolari problemi interpretativi ciò non avviene per la modalità "franco a bordo". Spesso, ci si scontra con situazioni in cui le stesse imprese, per consuetudine o per la scarsa importanza attribuita ai termini, commettono imprecisioni, con conseguenti maggiori oneri e rischi. E' il caso, ad esempio dell'erronea applicazione, nella pratica, di *Fob* e *Fas*.

Nella clausola "franco a bordo" (*Fob* Incoterms 2000), applicabile esclusivamente al trasporto marittimo, il venditore deve consegnare la merce a bordo della nave e nel porto individuati dal compratore. Inoltre, sono di sua competenza le operazioni di controllo, imballaggio, emissione della documentazione e delle operazioni doganali di esportazione. La responsabilità dei danni alla merce passa dal venditore al compratore nel momento in cui questa oltrepassa la murata della nave. Nelle operazioni commerciali con operatori appartenenti al mondo anglosassone, il termine *Fob* è soggetto a variazioni. In particolare, nel "*Fob with additional duties*" gli obblighi abitualmente a carico del compratore sono adempiuti dal venditore in nome e per conto dell'acquirente. Il termine prevede, inoltre, la stipulazione, da parte del venditore, del contratto assicurativo in nome e per conto del compratore. L'applicazione di questa

atipica modalità di consegna presume che le parti pongano in essere, oltre al contratto di compravendita, anche un contratto di mandato.

Un'ulteriore conferma della non unicità di interpretazione dei termini di resa nell'ambito del commercio internazionale è confermato dai "*Revised American Foreign Trade Definitions*" del 1941, ai quali fanno riferimento gli americani nelle loro contrattazioni. Essi, infatti, contemplano diverse varianti della resa franco a bordo. Tra queste, la più simile al *Fob* Incoterms 2000 prevede l'obbligo per il compratore di assicurare la merce; inoltre, il venditore è responsabile dei danni fino all'avvenuta consegna della stessa a bordo della nave.

Al termine di questa analisi la non univocità di interpretazione dei termini di resa adottati dagli operatori nelle operazioni commerciali dovrebbe spingere questi a prestare maggiore attenzione ed a specificare, con apposite clausole da inserire nel contratto di compravendita, la modalità di consegna più idonea alle loro esigenze evitando così il sorgere di controversie legate a divergenti interpretazioni in merito.

**Clizia Cacciamani**

*cacciamani@commercioestero.net*

**Giuseppe De Marinis**

*demarinis@commercioestero.net*

2) Si sottolinea che suddetto rischio è stato ridotto dalla Circolare n. 75/D pubblicata in data 11 dicembre 2002, con la quale si sono volute risolvere le problematiche legate allo smarrimento o mancato recapito all'esportatore dell'esemplare 3 del Documento Amministrativo Unico (D.A.U.) vistato dall'Ufficio doganale di uscita, mediante il rilascio di un duplicato.

L'informazione completa, con i relativi allegati, è disponibile sul sito ufficiale dell'Agenzia delle Dogane al link:

[http://www.agenziadogane.it/italiano/dcagp/circ\\_75d.htm](http://www.agenziadogane.it/italiano/dcagp/circ_75d.htm)

EsseLibri Simone Spa  
Editore

Cinzia Fontana Isabella A. M. Lozito

**I FINANZIAMENTI EUROPEI**  
ANALISI DELLE AGEVOLAZIONI COMUNITARIE  
A SOSTEGNO DI PMI ED ENTI PUBBLICI

Disponibile presso le migliori librerie

EsseLibri Simone Spa  
Editore

Nicola Carrea

**I FINANZIAMENTI PER LE ATTIVITA'  
ESTERE DELLE IMPRESE**

Disponibile presso le migliori librerie