

INCOTERMS 2000

- Origini ed evoluzioni degli Incoterms**
- Oggetto e struttura degli Incoterms**
- Obbligazione - nessuna obbligazione**
- Incoterms 1990 e 2000**
- Il richiamo contrattuale agli Incoterms**
- Legge applicabile e "foro competente"**

Origini ed evoluzioni degli Incoterms

L'edizione 2000 degli Incoterms (forma contratta dalla locuzione International commercial terms) costituisce la sesta edizione delle Regole sulle clausole di consegna delle merci, adottate dalla Camera di Commercio Internazionale nel 1936. Precedentemente, negli anni '20, la CCI - per il tramite dei propri Comitati nazionali - aveva condotto due indagini conoscitive in varie parti del mondo per accertare le diverse interpretazioni date da usi e pratiche locali ai termini di consegna delle merci, contraddistinti da sigle o brevi locuzioni, allora maggiormente utilizzati; i risultati di tali indagini avevano formato oggetto di due corrispondenti raccolte, del 1923 e 1928, denominate Trade Terms-Terms Commerciaux, che mettevano chiaramente in evidenza i tratti comuni come pure le differenze nelle interpretazioni date ai termini di consegna nei più importanti Paesi commerciali: dopo ulteriori lavori per raggiungere la miglior standardizzazione possibile, venivano adottati gli "Incoterms 1936" contenenti le "Regole Internazionali CCI per l'interpretazione dei termini commerciali", concernenti i seguenti 11 termini di consegna o clausole di resa delle merci: Franco Fabbrica; Franco Vagone; Franco porto di imbarco; F A S Franco lungobordo; F O B Franco a Bordo; Costo e Nolo; Costo, assicurazione e nolo; Trasporto pagato fino a destinazione; Reso al punto di destinazione; Reso su nave al porto di destinazione; Reso banchina al porto di destinazione.

Gli "Incoterms 2000" sottotitolati "Regole ufficiali CCI per l'interpretazione dei termini commerciali", raccolgono le Regole relative ai seguenti tredici termini di consegna, contraddistinti da sigle di tre lettere, tratte dalla denominazione inglese dei singoli Incoterms e codificate d'intesa tra la CCI e la Commissione Economica per l'Europa dell'ONU: EXW (Ex Works, Franco Fabbrica); FCA (Free Carrier, Franco Vettore); FAS (Free Alongside Ship, Franco lungo bordo); FOB (Free On Board, Franco a Bordo); CFR (Cost and Freight, Costo e nolo); CIF (Cost, Insurance and Freight, Costo, assicurazione e nolo); CPT (Carriage Paid To, Trasporto pagato fino a); CIP (Carriage and Insurance Paid To, Trasporto e assicurazione pagati fino a); DAF (Delivery At Frontier, Reso frontiera); DES (Delivered Ex Ship, Reso a bordo nave); DEQ (Delivered Ex Quay, Reso banchina); DDU (Delivered Duty Unpaid, Reso non sdoganato); DDP (Delivered Duty Paid, Reso sdoganato).

Il carattere dinamico degli Incoterms è in funzione dell'esigenza di adattamento delle sue regole all'evolversi della prassi mercantile, delle tecniche di trasporto e del processo di graduale sostituzione della documentazione cartacea con quella elettronica.

Merita di essere segnalato che le revisioni attuate dopo gli anni '50 hanno tenuto conto del sensibile spostamento dell'interesse degli operatori dai termini di resa utilizzati nel solo trasporto marittimo ("FOB", "CFR", "CIF"), con consegna nel porto d'imbarco, ai termini con consegna all'arrivo, utilizzati in vari modi di trasporto, quali il "DEQ", reso banchina nel porto di destinazione e il "DDP" o il "DDU", reso sdoganato, o non sdoganato, nel luogo di destinazione (luogo che può ben essere anche un porto), essendo questi ultimi due termini utilizzabili con ogni modo di trasporto, anche multimodale.

Rispondendo poi alle tendenze manifestate a partire dagli anni '70 nelle vendite con spedizione via marittima - soprattutto nei traffici containerizzati e nel trasporto multimodale - a favore del trasferimento, dal venditore al compratore, del rischio di perdita o danno delle mercim anziché al passaggio della murata della nave, al momento in cui le merci sono rimesse al vettore, la CCI ha arricchito la gamma degli Incoterms, inserendo nell'edizione

1980 il termine FRC (poi trasformato in FCA), Franco Vettore.

>> Indice

Oggetto e struttura degli Incoterms

Gli Incoterms disciplinano unicamente talune obbligazioni tra un venditore ed un compratore, finalizzate ad uno scambio merce contro prezzo; essi non disciplinano invece i rapporti del venditore e del compratore con terzi soggetti che intervengono nell'esecuzione di un contratto di compravendita internazionale edei contratti o pattuizioni per servizi correlati alla compravendita (quali, spedizionieri, vettori, assicuratori, banche, ecc.).

La complessità dei rapporti che essi si intrecciano rendono necessario - sia sotto l'aspetto economico sia per assicurare la compatibilità della rete di obbligazioni, che vengono ad instaurarsi tra i vari soggetti - un razionale e puntuale coordinamento tra i vari contratti e pattuizioni ad opera del venditore e del compratore.

Da notare, poi, che gli Incoterms volutamente ignorano i problemi relativi al trasferimento della proprietà della merce e incentrano la loro disciplina sulla consegna-presa in consegna del bene compravenduto e sulle correlate conseguenze in merito sia alla ripartizione delle spese sia e, soprattutto, circa il trasferimento dal venditore al compratore dei rischi, di perdita o di danno, che la merce può correre.

Soggetti, i rischi passano al compratore quando il venditore ha correttamente adempiuto la propria obbligazione di consegnare la merce al compratore, direttamente o per il tramite di un vettore o di altro terzo soggetto. Inoltre, i rischi passano al compratore anche quando il compratore stesso manchi di prendere tempestivamente in consegna la merce (direttamente o per il tramite di un terzo) ovvero quando manchi di fornire al venditore eventuali istruzioni necessarie a quest'ultimo per poter consegnare la merce. Il passaggio del rischio è tuttavia subordinato alla condizione che la merce sia chiaramente "assegnata" al compratore.

Ciascun Incoterm raggruppa le obbligazioni del venditore in dieci clausole, contrassegnate dalla lettera A, e le obbligazioni del compratore in altrettante clausole contrassegnate dalla lettera B, in un modello "a specchio"; così, ad es., in ciascun Incoterms l'obbligazione del venditore di "consegnare" la merce è definita nella clausola A4 mentre la clausola B4 precisa il contenuto dell'obbligazione del compratore di "prendere in consegna" la merce.

I termini di resa sono ordinati negli Incoterms (e nella tavola comparativa che li accompagna), in funzione del crescere delle obbligazioni a carico del venditore; così, da un minimo di obbligazioni nell'EXW - in cui il venditore, praticamente, ha soltanto il dovere di mettere la merce a disposizione del compratore nei propri locali - si passa, nel DDP , ad un massimo di obbligazioni per il venditore a proprio rischio e spese, che deve consegnare la merce al compratore a destinazione, provvedendo a tutte le incombenze sia per il trasporto della merce a destinazione sia per le operazioni di sdoganamento all'esportazione, nonché all'importazione nel Paese del compratore e, ove occorra, per il transito della merce attraverso Paesi terzi.

Va notato che solo in due termini, CIF e CIP, il venditore ha anche l'obbligo di provvedere all'assicurazione (con una copertura "minima", secondo la categoria "C" delle "Institute Cargo Clauses", le quali comprendono anche le clausole "B" e "A", a copertura via via più elevata, stabilite dall'Institute of London Underwriters") per la tratta di trasporto dalla consegna della merce al vettore fino a destinazione.

Ovviamente, venditore e compratore gestiranno rischi di danneggiamento o di perdita della merce che su di esso incombono, provvedendo, se e nella misura che essi ritengano appropriata, alla relativa (ed eventualmente "aggiuntiva") copertura assicurativa; si nota che l'anzidetta copertura assicurativa minima, "C", è normalmente sufficiente solo per i carichi alla rinfusa o di massa: carbone, minerali, ecc.; il compratore può, ovviamente, soprattutto se trattasi di merci manifatturate, concordare col venditore - con ovvia ripercussione sul prezzo complessivo - che questi stipuli una polizza con coperture più congrua, ad es., CIF Incoterms 2000, clausola B oppure A, Insitute Cargo Clauses, con eventuale estensione anche contro i rischi di guerra, sciopero, ecc.

E' altrettanto ovvio che anche negli altri undici Incoterms, venditore e compratore valuteranno se, ed in quale misura, coprirsi per i rischi che corrono.

>> Indice

Obbligazione - nessuna obbligazione

Merita di essere segnalato che rispetto ad alcuni degli anzidetti dieci gruppi di clausole, alcuni Incoterms segnalano l'inesistenza di obbligazioni per il venditore o per il compratore o per entrambi, nei confronti della controparte, con la precisazione "nessuna obbligazione".

Così nell'EXW, sotto la voce "Contratto di trasporto e di assicurazione", nessuna obbligazione è prevista nell'A3 a carico del venditore o nel B3 a carico del compratore per quanto riguarda sia il trasporto sia l'assicurazione.

E' infatti ovvio che, secondo l'EXW, il venditore adempie al proprio obbligo di consegnare mettendo la propria merce a disposizione del compratore presso i propri locali, senza necessità, quindi di spedire la merce dai "propri locali" ad una qualsiasi destinazione e, soprattutto, senza alcuna obbligazione di provvedere al riguardo: il venditore potrà, eventualmente, provvedervi stipulando un contratto di trasporto o di assicurazione, se così richiesto dal compratore ed a spese e rischi di questi.

Per quanto riguarda il compratore è altrettanto chiaro che egli non ha alcuna obbligazione, nei confronti del venditore, ai sensi dell'EXW di stipulare alcun contratto di trasporto o di assicurazione, mentre ha l'obbligo di ritirare la merce.

E' superfluo aggiungere che sia il venditore sia il compratore possono assicurarsi, nei termini appropriati, contro i rischi che la merce può correre.

E' chiara la diversa situazione che si ha, ad esempio, nel CIF in cui il venditore, trasportata o fatta trasportare la merce sino alla nave - come fatto interno dalla propria obbligazione di "consegnare" - deve stipulare un contratto per il trasporto della merce da tale luogo di consegna al porto di destinazione convenuto, e deve inoltre stipulare la copertura assicurativa marittima per questa tratta (invece, la copertura assicurativa dalla propria sede alla nave è una sua facoltà).

Rientrano pertanto tra le obbligazioni del venditore CIF non solo l'obbligazione di stipulare a proprio rischio e spese il contratto per il trasporto principale (A3-a) e la polizza di assicurazione relativa a tale tratta di trasporto (A3-b), ma anche le correlate obbligazioni di rimettere al compratore il documento di trasporto usuale nonché la polizza assicurativa.

Merita ancora segnalare che, come già nell'edizione "1990", gli Incoterms sono suddivisi in quattro gruppi:

Gruppo E partenza, trasporto non contemplato: EXW
" F trasporto principale non pagato: FCA, FAS, FOB
" C trasporto principale pagato: CFR, CIF, CPT, CIP
" D arrivo: DAF, DES, DEQ, DDU, DDP
Si noti che, di norma:

nei primi tre gruppi (E,F,C) la consegna avviene nel Paese del venditore mentre nel quarto gruppo (D) avviene in quello del compratore, con ovvie conseguenze sul passaggio dei rischi;

nel 2º gruppo (F) il compratore deve stipulare il contratto per il trasporto della merce dal porto o luogo di spedizione fino a destinazione; tuttavia, nell'FCA, se richiesto dal compratore ovvero se è uso commerciale (salvo, in quest'ultimo caso, contraria decisione del compratore), il venditore può stipulare egli stesso il contratto di trasporto, a rischio e spese del compratore;

nei gruppi 3º e 4º (C e D) il venditore deve stipulare il contratto per il trasporto della merce a destinazione.

>> Indice

Incoterms 1990 e 2000

Il processo di revisione degli Incoterms 1990 è durato circa due anni ed ha coinvolto esperti di tutte le parti del mondo e numerosi Comitati nazionali della CCI. Tre sono state le questioni maggiormente dibattute.

EXW (franco fabbrica) - Nel nostro, come in altri CN della CCI, è stata lungamente dibattuta l'opportunità di modificare l'EXW (o di creare una seconda clausola EXW), addossando al venditore l'obbligazione di caricare la merce (a sue spese e rischio) sul veicolo del compratore nonché l'obbligazione di provvedere (a sue spese e rischio) allo sdoganamento della merce all'esportazione, secondo una prassi abbastanza diffusa e non solo in Italia.

In particolare, alcuni nostri operatori hanno sostenuto che, l'EXW sdoganato all'esportazione avrebbe evitato le complicazioni che possono derivare al venditore, nei rapporti con gli organi tributari, per la perdita di controllo sulle operazioni di esportazione e l'eventuale conseguente impossibilità - in caso di verifica degli organi tributari - di poter fornire riscontri documentali ufficiali dell'uscita della merce dal territorio doganale, per l'eventuale mancata fornitura, da parte del compratore o del suo incaricato ad effettuare le operazioni di sdoganamento (spedizioniere, vettore), di documento che comprovi l'avvenuta esportazione.

Nel corso delle discussioni svoltesi al riguardo si è anche avuto modo di accertare un ricorso piuttosto ampio dei nostri operatori - spesso per una migliore organizzazione degli operatori stranieri - alle vendite EXW, il che significa minori obbligazioni ma anche rinuncia a possibilità di maggiori guadagni, - in funzione delle ulteriori prestazioni che il venditore può fornire, soprattutto nelle clausole di consegna a destinazione (Gruppo "D" degli Incoterms).

Seppure dopo confronti piuttosto vivaci in sede internazionale, la decisione CCI è stata a favore del mantenimento al minimo delle obbligazioni per l'EXW, quale previsto nell'edizione '90 ed in tutte le precedenti edizioni degli Incoterms, e cioè consegna della merce nei locali del venditore "non caricata" e "non sdoganata all'esportazione": si nota anzi che, per evitare equivoci sulle modalità di consegna, con il minimo di obbligazioni per il venditore, la clausola A4 accompagna la formulazione "il venditore deve mettere la merce a disposizione del compratore" presso i locali del venditore - contenuta nelle precedenti edizioni degli Incoterms - con la chiara specificazione "senza obbligazione (per il venditore) di caricare la merce sul mezzo di prelevamento" procurato dal compratore.

Passaggio della murata della nave - -Altro argomento di confronto si è avuto rispetto al mantenimento o meno nei termini FOB, CFR, e CIF, del tradizionale "punto critico" per la distribuzione dei costi e soprattutto per il trasferimento dei rischi, dal venditore al compratore, costituito dal momento in cui la merce passa la "murata della nave".

Nonostante una netta opposizione, fortemente legata al tradizionale e caratteristico concetto del "passaggio della murata della nave", il Gruppo di redazione di Parigi aveva proposto, quale via interpretativa del significato della "murata della nave" e quale espressione di ciò che la maggior parte degli operatori percepisce con tale locuzione, la seguente formulazione:

"Il venditore deve consegnare la merce a bordo della nave facendola caricare in modo appropriato, tenuto conto della natura del carico e delle attrezzature di caricamento del porto d'imbarco".

Il comitato italiano aveva formulato una proposta ancor più incisiva che merita di esser ricordata e che potrà forse aver maggior fortuna in una futura revisione degli Incoterms.

"Nel Franco a bordo" il venditore effettua la consegna quando la merce supera la murata della nave; con l'espressione "ship's rail" s'intende: a) la tradizionale e nozionistica proiezione perpendicolare della murata della nave (Ramberg, Guide to Incoterms '90, sotto A4) quando si tratti di merci che vengono messe a bordo superando fisicamente detta murata; b) la flangia della nave, quando si caricano liquidi; c) l'entrata nello scafo della nave, che carichi containerizzati con traffico roll-on roll-off; in altre parole, il venditore consegna, rimettendo le merci sulla nave per il caricamento nel modo appropriato, considerati la natura del carico e l'attrezzatura della nave per il caricamento.

Anche in materia - pur riconoscendo l'importanza sempre decrescente del punto critico rappresentato dal passaggio della "murata della nave" - la CCI ha ritenuto di non dover abbandonare il principio tradizionale anzidetto, facendo nel contempo ogni sforzo per rendere sempre più diffuso il ricorso all'FCA-Franco vettore, che risponde pienamente alle moderne tecniche del trasporto containerizzato.

DAF (Reso frontiera) - Come terza questione rilevante, i Comitati nazionali della CCI ed altri organismi ed esperti sono stati invitati a prendere posizione a favore o meno dell'eliminazione dell'Incoterms DAF.

Segnalazioni erano infatti pervenute al Gruppo CCI per la revisione degli Incoterms sull'inopportunità di far figurare negli Incoterms il termine di consegna Reso frontiera del quale, secondo le segnalazioni, non si registrava l'utilizzo.

Tali suggerimenti provenivano in particolare da paesi extraeuropei; a seguito dell'inchiesta veniva invece accertato che al DAF viene fatto ricorso, soprattutto nei contratti di compravendita tra operatori europei.

E' stato conseguentemente deciso di continuare a mantenere il DAF tra gli Incoterms.

Evitate innovazioni radicali sulle succitate questioni controverse, il processo di revisione si è concentrato, da un lato, su una più chiara ed uniforme formulazione delle regole e, dall'altro, sull'eliminazione di alcune anomalie e sull'allineamento ad alcune esigenze pratiche, che non comportavano la messa in gioco di principi tradizionali.

In particolare:

Nell'EXW, come accennato, sub 10 supra, è stato precisato che al venditore non compete il caricamento della merce sul veicolo procurato dal compratore;

Nel FAS , Franco lungobordo, le incombenze relative allo sdoganamento all'esportazione delle merci sono a carico del venditore e non più del compratore; ciò in linea col principio che lo sdoganamento sia fatto a cura della parte che ha la sede nel Paese in cui lo sdoganamento deve aver luogo; a tale principio si è adeguato anche il DEQ (V.sotto); se ne discostano, ora, solo due Incoterms, l'EXW ed il DDP;

nell'FCA, Franco vettore, è stata semplificata e meglio precisata la regolamentazione della consegna e la distribuzione dei rischi e spese in merito alle operazioni di caricamento/scaricamento delle merci;

nel DAF, Reso frontiera, i rischi e costi, relativamente allo scaricamento della merce dal mezzo che l'ha trasportata alla frontiera, quando lo scaricamento sia necessario (per passaggio da scartamento normale a scartamento ridotto) e sono ora a carico del compratore, anziché del venditore;

nel DEQ, Reso banchina nel porto di destinazione, le incombenze relative allo sdoganamento della merce all'importazione sono ora a carico del compratore anziché del venditore.

>> Indice

Il richiamo contrattuale agli Incoterms

Trattandosi di Regole non aventi di per se valore normativo a livello sia internazionale sia nazionale (fatta eccezione per i pari Paesi che le hanno recepite nella propria legislazione e notando per inciso, che in Italia gli Incoterms sono inseriti nella Raccolta provinciale degli usi di molte CCIAA), gli operatori che desiderino avvalersi di tali Regole, d'intesa con le controparti, devono farne esplicito richiamo nel contratto, ad es. completando la clausola EXW aggiungendovi Incoterms 2000 nonché le altre precisazioni necessarie.

Dato il loro valore giuridico a livello privato, è ovvio che l'entrata in vigore il 1º gennaio 2000 dell'ultima loro edizione come specificamente indicato nella pubblicazione CCI - non "abroga" le edizioni precedenti, che possono benissimo continuare a disciplinare i rapporti tra le parti.

Ciò è particolarmente vero per tutti i contratti di compravendita stipulati negli ultimi anni e che debbono ancora esaurire la loro esecuzione; questi contratti possono facilmente aver incorporato nel loro testo, anche con un semplice richiamo, uno o più Termini dell'edizione Incoterms 1990, che quindi matengono la loro piena efficacia, salvo diversa conardecide decisione delle parti.

E' altrettanto ovvio che le parti, nella propria autonomia, possono ben decidere di utilizzare un Incoterm contenuto in più lontane edizioni, per ragioni di loro convenienza.

E' quindi opportuno che le parti richiamino sempre con precisione l'edizione che contiene l'Incoterm che vogliono applicare; ancor più importante, ovviamente, è l'esigenza di mettere sempre la specificazione Incoterms, se sono queste le Regole che le parti vogliono applicare nei rispettivi rapporti; in particolare è bene che gli operatori abbiano presente che la sola indicazione della sigla - soprattutto quando trattasi di termini, quali FOI3 e CIF, utilizzati in prassi sviluppatesi anche al di fuori di quelle "codificate" dagli Incoterms - potrebbe comportare difficoltà di interpretazione e portare anche a controversie tra venditore e compratore.

Va infine tenuto presente che, individuato l'Incoterms che si vuole utilizzare, ben possono le parti convenire varianti al termine stesso, purché ciò sia fatto con ponderazione ed in modo non equivoco.

Se, ad es., il compratore desidera che nell'EXW il venditore sia tenuto a caricare la merce sul veicolo procurato dal compratore stesso, il venditore può aver interesse a chiarire nel contratto, che egli è disposto ad accettare di caricare le merci a proprie spese ma a rischio del compratore.

Ancora, nel ricorso agli Incoterms - FOB, CFR, e CIF - che utilizzano il passaggio della murata della nave, quale punto critico per il trasferimento dei rischi e dei costi dal venditore al compratore, anche per superare le difficoltà che in taluni porti possono incontrarsi nella suddivisione dei costi, il compratore può avere interesse a che la clausola (FOB, CFR o CIF) contenga l'aggiunta "stowed" o "stowed and trimmed", ampliando l'obbligazione del venditore allo stivaggio e fissaggio (o assettamento) della merce a bordo; il venditore, tuttavia, può non accettare che ciò implichi anche un correlato spostamento a suo carico del trasferimento dei rischi e può non accettare un FOB Incoterms 2000, "stivato e fissato a sue spese ma a rischio del compratore", come suggerito dal Prof. Jan Ramberg nella sua bella ed utilissima "ICC Guide to Incoterms 2000" - pubbl. ICC n. 620, p. 32 - "stowed but at buyer's risk after the goods have passed the ship's rail".

>> Indice

Legge applicabile e "foro competente"

Chiarimenti del genere di quelli appena evocati appaiono particolarmente utili a ben definire le rispettive obbligazioni ed evitare successivi contrasti ed il sorgere di controversie, il che è sempre meglio scongiurare, per i costi e la crisi nei rapporti venditore-compratore che ne derivano.

Compratore e venditore non dovrebbero trascurare di valutare l'opportunità di specificare, nel contratto, la legge intesa a disciplinarlo, (ad es. la Convenzione di Vienna del 1980*), per gli aspetti non regolati dalle pattuizioni specificamente convenute, come pure di specificare i modo per risolvere eventuali controversie, tra i quali va certamente esaminata la possibilità di ricorrere all'arbitrato che, in genere, e soprattutto in una controversia internazionale, offre normalmente vantaggi importanti rispetto alle vie giudiziarie - quali la possibilità per le parti di accordarsi a favore di un organo giudicante ed un luogo di svolgimento "neutri" rispetto alle parti stesse - anche in termini di durata del procedimento.

>> Indice

*V. al riguardo "Modello CCI di contratto di vendita internazionale"; pubbl. ICC n. 556.

>> vai a inizio pagina