

I nuovi Incoterms® 2020 nella compravendita internazionale: analisi delle problematiche

del prof. Giuseppe De Marinis, docente di diritto commerciale internazionale ()*

Gli *Incoterms*® (*International Commercial Terms*), elaborati dalla Camera di Commercio di Parigi (CCI), riguardano la vendita internazionale, ma anche nazionale, dei beni e forniscono una serie di regole per l'interpretazione dei termini commerciali di consegna delle merci, valide a livello internazionale. Consentono di stabilire quali siano le competenze delle controparti di un contratto di vendita internazionale.

In particolare, regolano:

- chi paga il trasporto nel tratto principale, il punto di tariffa;
- come e dove avviene la consegna e il ritiro, il punto di consegna;
- dove e quando avviene il passaggio dei rischi, il punto di rischio;
- chi è tenuto ad adempiere tutte le altre formalità quali l'ottenimento di licenze, sdoganamento ecc.

I termini di resa determinano, infatti, la ripartizione, tra compratore e venditore, di obblighi, costi e rischi del trasporto legati ad una transazione commerciale con l'estero e condizione primaria per la prevenzione di fasi patologiche del contratto di compravendita internazionale. Gli *Incoterms*® non hanno la funzione di clausole contrattuali di trasporto delle merci.

Il raggiungimento del suddetto obiettivo dipende dall'individuazione del luogo e del momento in cui avviene il passaggio di oneri e rischi tra le parti; operazione non facile poiché spesso esse appartengono a diversi Stati o a diversi continenti. Questa diversa ubicazione rende indispensabile eliminare le probabili divergenze interpretative delle condizioni contrattuali di resa delle merci. L'adozione di regole uniformi già a partire dall'inizio del 1900 rappresentò la soluzione al problema. In particolare, fu la Camera di Commercio Internazionale che, già nel 1921, mise a punto una serie di clausole le quali, una volta adottate dalle parti, interpretassero in maniera uniforme i termini contrattuali (acronimi di tre lettere) di più diffuso impiego nei rapporti commerciali.

Gli *Incoterms*® non sono leggi, ma regole facoltative: per essere valide devono essere richiamate espressamente nel contratto. Qualora le parti decidano di non citarlesene espressamente, in caso di controversie si applicheranno le leggi nazionali e gli usi commerciali.

Aspetti essenziali codificati dagli Incoterms®

Trasporto principale: modalità e costi

La scelta dell'*Incoterms*® e la scelta della modalità di trasporto sono strettamente collegate. Esistono infatti termini di resa propri del trasporto marittimo (FAS, FOB, CFR, CIF,) ed altri che possono essere utilizzati in riferimento a tutte le altre tipologie di trasporto (EXW, FCA, CPT, CIP, DAP, DPU, DDP). Occorre prestare molta attenzione a questo aspetto in quanto l'utilizzo errato di un termine marittimo, es. FOB, in un trasporto stradale può comportare un'inesatta ripartizione di costi e rischi tra le parti. Gli *Incoterms*® consentono, inoltre, di determinare

il soggetto che dovrà sostenere i costi del trasporto principale: **compratore** (gruppi E e F) o **venditore** (gruppi C e D).

Consegna della merce: momento e luogo

È l'atto con cui il venditore adempie la sua obbligazione. La consegna deve essere fatta in un luogo ben determinato: alla partenza nella fabbrica del venditore (es. EXW); in un luogo intermedio, che è diverso a seconda dell'Incoterm® (es. FOB, murata della nave nel porto di partenza); a destino nella fabbrica del compratore (es. DDP).

Le parti devono aver cura di indicare il **punto esatto per la consegna** della merce al momento della stipula del contratto; se questo non è possibile, nel contratto si può far riferimento genericamente a una zona, riservando al compratore la facoltà o l'obbligo di indicare successivamente un punto più preciso. Qualora il compratore, obbligato a fornire tale indicazione, sia inadempiente, ne sopporterà i relativi costi con conseguente facoltà del venditore di scegliere il punto che maggiormente gli convenga. È opportuno, inoltre, che le parti stabiliscano il termine massimo entro cui effettuare la consegna.

Passaggio dei rischi

Gli Incoterms® consentono di individuare il punto critico in cui, adempiuta l'obbligazione di consegna, si verifica il trasferimento al compratore del rischio di perdita o di danneggiamento della merce.

Inoltre, allo scopo di impedire che il compratore ritardi il passaggio dei rischi e delle spese, stabiliscono che tale trasferimento abbia comunque luogo nell'ipotesi in cui il compratore manchi di prendere tempestivamente in consegna la merce, nonché nel caso in cui il compratore non fornisca le istruzioni utili relative al tempo e al luogo della consegna.

Eventuale copertura assicurativa

Posto che la copertura assicurativa può essere sempre prevista, a prescindere dagli Incoterms®, va detto che esistono due termini di resa, CIF e CIP, in cui essa è obbligatoria ed è a carico dell'esportatore. È bene ricordare che le clausole in esame (appartenenti al diritto uniforme) sono facoltative e, pertanto, vanno ad integrare il contratto di compravendita solo se le parti ne fanno esplicito riferimento. Gli Incoterms® 2020, entrati in vigore il **1° gennaio del 2020**, dopo che la CCI li ha aggiornati, costituiscono l'elenco dei termini di resa delle merci nelle transazioni internazionali. Gli operatori commerciali devono dare precise istruzioni ai loro trasportatori in base al tipo di Incoterm® che hanno scelto per il contratto di vendita; ciò al fine di renderlo coerente con quello di trasporto. Si ritiene fondato precisare che la facoltà di adattare i termini ufficiali ad usi commerciali di porto e/o locali è suscettibile di creare delle zone d'ombra nella copertura contrattuale dei rischi che si configura come una conseguenza dei pericoli derivanti dalle cosiddette "troppe libertà". Infatti, l'abbinamento improprio dei suddetti termini con mezzi e modalità di trasporto, può verosimilmente comportare uno stravolgimento dei punti critici, la cui esatta identificazione si configura come il loro primario obiettivo. Le sigle a tre lettere delle undici "clausole di resa", costituiscono un codice standardizzato adottato congiuntamente dalla CCI e dalla CEE/ONU (Commissione Economica per l'Europa delle Nazioni Unite).

Al contrario di quanto ci si aspettava secondo quanto affermato da versioni ufficiose o pubblicazioni sul tema, le novità sono state più contenute del previsto, in particolar modo in riferi-

mento alla clausola più diffusa, quella EXW che è stata pienamente confermata. Inizialmente, infatti, si pensava che tale termine dovesse essere eliminato o per lo meno modificato in larga misura. Innovativa è stata invece la partecipazione ai comitati nazionali dei rappresentanti di Cina ed Australia che, per la prima volta, hanno contribuito ai lavori. Questi ultimi, come d'uso, sono stati svolti dalle Commissioni tecniche ICC e da un Comitato di esperti (Drafting Group), insieme a comitati nazionali ed enti internazionali.

Gli Incoterms® 2020 coprono queste aree in una serie di dieci articoli, numerati A1/B1 ecc., gli articoli A rappresentano le obbligazioni del venditore mentre gli articoli B rappresentano le obbligazioni dell'acquirente:

A1/B1- General obligations

A2/B2- Delivery/taking delivery

A3/B3 -Transfer of risks

A4/B4 - Carriage

A5/B5 - Insurance

A6/B6- Delivery/transport document

A7/B7- Export/import clearance

A8/B8- Checking/packaging/marking

A9/B9- Allocation of costs

A10/B10- Notices

Cosa non fanno gli Incoterms®

Pare opportuno ribadire che gli Incoterms® non sostituiscono il contratto di compravendita e non disciplinano i seguenti aspetti:

- le specifiche della merce venduta;
- i termini di regolamento del prezzo;
- le soluzioni per violazioni del contratto di vendita;
- l'effetto delle sanzioni;
- l'imposizione di tariffe;
- i divieti di esportazione o importazione;
- la forza maggiore o "hardship";
- i diritti di proprietà intellettuale;
- il metodo, la sede o la legge per la risoluzione delle controversie;
- il trasferimento di proprietà/titolo/proprietà della merce.

Incoterms®: Come riportarli correttamente nel contratto di compravendita

- Tre sono le indicazioni da riportare nel contratto di compravendita internazionale: il termine Incoterms® scelto;
- il “named port, place or point”;
- il richiamo agli Incoterms® 2020.

Es. Delivery Terms:

- CIF Tokio Port Incoterms® 2020
- DAP Via Regina Elena 100, Rome, Italy Incoterms® 2020
- FCA 33 avenue Mitterand, Paris, France, Incoterms® 2020

Gli Incoterms® 2020 disciplinano 11 termini di resa, suddivisi per tipo di trasporto e per gruppo.

Tipo di trasporto:

- 7 trasporti multimodali (*Rules for any mode or modes of transport*):
 - » EXW (*Ex Works*)
 - » FCA (*Free Carrier*)
 - » CPT (*Carriage Paid to*)
 - » CIP (*Carriage and Insurance Paid to*)
 - » DAP (*Delivered at Place*)
 - » DPU (*Delivered at Place Unloaded*)
 - » DDP (*Delivered Duty Paid*)
- 4 marittimi o fluviali (*Rules for sea and inland waterway transport*):
 - » FAS (*Free Alongside Ship*)
 - » FOB (*Free on Board*)
 - » CFR (*Cost and Freight*)
 - » CIF (*Cost Insurance and Freight*)

Gruppo:

- Incoterms® del **gruppo E**: ne fa parte solo il termine EXW, per il quale l’acquirente si prende cura di tutto il trasporto e il venditore rende semplicemente la merce disponibile.
- Incoterms® del **gruppo F**: si tratta di termini il cui trasporto principale non è pagato dal venditore ma è a carico dell’acquirente. Ne fanno parte FOB, FCA e FAS;
- Incoterms® del **gruppo C**: il cui trasporto principale è a carico del venditore, ma i rischi sono a capo del compratore. CIF, CFR, CIP, CPT;

- Incoterms® del **gruppo D**: “rese di arrivo”, ovvero in base alle quali il trasporto e rischi sono in carico al venditore, che trasporta la merce fino a destino. DAP, DDP e DPU.

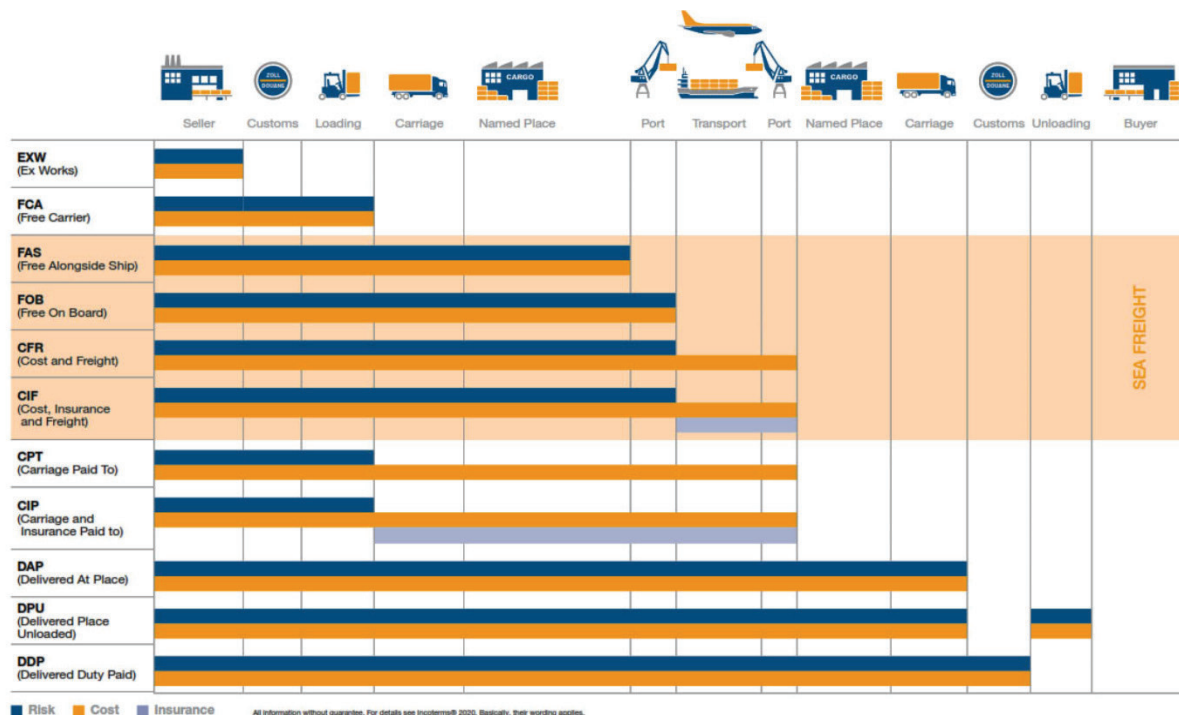


Fig. Incoterms 2020. Fonte: steelguru.com

Avendo chiare queste distinzioni, procederò ad illustrare ognuno di essi e le relative novità apportate con la nuova versione degli Incoterms®.

EXW. Con tale clausola, il venditore mette a disposizione del vettore la merce in un luogo individuato del suo magazzino, consegnandogli solo i certificati tecnici, eventuali fatture, packing list. Le parti devono precisare il punto all’interno del luogo di consegna indicato, poiché i costi e i rischi fino a quel momento sono a carico del venditore. Successivamente, l’acquirente sostiene tutti i costi e i rischi di trasporto. Termine quindi che, a prima vista, sembra vantaggioso per il venditore, che si libera da responsabilità e oneri ad eccezione dell’assistenza al compratore nell’ottenimento dei documenti necessari alla transizione nel Paese di esportazione o di transito, ma che, tuttavia, presenta delle insidiosità a livello fiscale. Tra queste, i problemi relativi all’ottenimento del visto uscire doganale, la prova della cessione intracomunitaria, la modalità di compilazione delle dichiarazioni doganali e dei documenti accessori e l’identificazione dell’esportatore non stabilito nel territorio o, ancora, l’identificazione del titolare di eventuali autorizzazioni o licenze.

Il carico della merce non è un’obbligazione dell’esportatore e ciò provoca conseguenze per due ordini di motivi: uno di natura pubblicistica (salvaguardia dell’interesse pubblico, sicurezza della circolazione stradale) e uno di natura privatistica (danni della merce).

Le responsabilità del caricatore sono disciplinate dal D.Lgs. n. 286/2005, in base al quale il caricatore sarà considerato responsabile ove venga accertata la violazione delle norme sulla massa limite (art. 62), sulla sagoma limite (art. 61) e sulla corretta sistemazione del carico a bordo dell’autocarro (art. 164).

FCA. Il venditore sostiene i costi fino al luogo concordato e i rischi fino alla consegna prima dello scarico della merce. Dal momento del carico, tutti i costi e rischi passano al compratore. Il venditore consegna la merce al cliente in due modi:

1. quando il luogo di consegna è la sede del venditore, le merci sono consegnate una volta caricate sul mezzo di trasporto messo a disposizione dall'acquirente;
2. quando il luogo di consegna è un altro luogo, le merci sono consegnate quando, dopo essere state caricate sul mezzo di trasporto del venditore, raggiungono l'altro luogo indicato pronte per lo scaricamento dal mezzo e messe a disposizione del vettore o di un'altra persona nominata dall'acquirente.

In riferimento a questo termine è stato aggiunto un elemento di novità: qualora previsto nel contratto, può capitare che il venditore, beneficiario di un credito documentario, possa concordare con il compratore che quest'ultimo richieda al vettore da lui nominato di emettere una **B/L con dicitura on board** e consegnarla al venditore una volta che la merce sia stata caricata sulla nave, così da rendere possibile l'emissione della lettera di credito. Dopodiché il venditore sarà obbligato ad inoltrare la bill of lading al compratore utilizzando, solitamente, il canale bancario.

L'art. 20 delle UCP 600¹ disciplinanti i crediti documentari richiede, al punto a), ii:

A bill of lading, however named, must appear to:

indicate that the goods have been shipped on board a named vessel at the port of loading stated in the credit by:

- pre-printed wording, or
- an on board notation indicating the date on which the goods have been shipped on board².



Ovviamente, il vettore può o meno acconsentire a tale richiesta dell'acquirente.

Quando viene adottato questo meccanismo facoltativo, le date di consegna all'interno e di caricamento a bordo saranno necessariamente diverse, il che potrebbe creare difficoltà al venditore con una lettera di credito.

La Camera di Commercio, inoltre, sottolinea la possibilità di utilizzare questa resa per la vendita di merce containerizzata (*manufactured cargoes*) per evitare l'utilizzo della resa FOB, che dovrebbe invece essere utilizzata solo per la vendita di merce non containerizzata, come le commodities (granaglie, petrolio, minerale di ferro, ecc.).

1 Norme e Usi Uniformi della Camera di Commercio Internazionale, in vigore dal 1° luglio 2007.

2 Una polizza di carico deve indicare che le merci sono state spedite a bordo di una nave designata nel porto di carico indicato nel credito da un testo prestampato o da una notazione a bordo che indica la data in cui la merce è stata spedita a bordo.

FAS. Il venditore mette a disposizione la merce posizionandola lungo il bordo di una nave (ad esempio sulla banchina) nominata dall'acquirente in un porto di spedizione determinato. Al compratore spettano tutte le spese ed i rischi di perdita o danni alla merce da quel momento in poi.

FOB. Il venditore si obbliga a sostenere tutti i costi e tutti i rischi fino al caricamento della merce a bordo della nave nominata dall'acquirente, compresa la pratica di esportazione, dopodiché tutti i rischi e le spese passano in capo al compratore.

CFR. In questo caso il venditore sostiene tutti i costi e i rischi del deperimento della merce fino al caricamento della stessa a bordo della nave nel porto di partenza convenuto. In questo caso, egli si assume anche i costi del trasporto (appunto *freight*, il nolo) fino al porto di destino con merce non scaricata, mentre i rischi sono a carico dell'acquirente dal momento in cui le merci varcano la murata della nave.

CIF. Con tale termine di resa, il venditore consegna le merci a bordo della nave o quando *procures the goods already so delivered*. Il venditore, quindi, sostiene tutti i costi e rischi fino al porto di partenza ed i costi di trasporto navale fino al porto di arrivo con merce non scaricata, compreso il pagamento di un'assicurazione di cui il compratore è beneficiario. A tal proposito il venditore è tenuto a stipulare un contratto per una copertura assicurativa per il rischio dell'acquirente di perdita o danno della merce durante il trasporto, copertura identificata nelle *Institute Cargo Clauses di tipo C*, che danno una copertura minima.

Per quanto riguarda le esportazioni verso Paesi come Cina e Hong Kong, tale assicurazione deve essere specifica e non può valere un'assicurazione aziendale di tipo generale.

CPT Il venditore consegna le merci, trasferendone il rischio, all'acquirente, consegnandole al primo vettore da lui stesso designato oppure quando *procures the goods already so delivered*. Il venditore inoltre è tenuto a stipulare un contratto di trasporto pagando le spese di trasporto necessarie per il trasporto delle merci fino al luogo di destinazione indicato. Tale resa è utilizzata spesso nel caso di trasporto via aerea.

CIP. Questa resa è uguale alla precedente, con la sola differenza che il venditore è tenuto anche a concludere un contratto per una polizza assicurativa per coprire il rischio dell'acquirente di perdita o avaria della merce dal punto di consegna «delivery» al punto di destinazione. Tale assicurazione, nella versione 2010, prevedeva una copertura minima di rischio identificata nelle *Institute Cargo Clauses* di tipo C. La novità introdotta dai nuovi Incoterms® prevede che lo standard di copertura sia più alto, grazie all'associazione con la **clausola all risk di tipo A** (*Institute Cargo Clause* di tipo A), che reca maggiore protezione, ma anche maggiori costi, tenendo conto anche delle modalità di trasporto.

In tale termine, come in quello precedente, il venditore è obbligato a organizzare il trasporto «arrange». Non è quindi previsto che il trasporto avvenga con mezzi propri (es. trasporto via gomma).

DAP. Con tale termine, il venditore consegna - e trasferisce il rischio - all'acquirente quando

la merce viene messa a disposizione del compratore in un luogo di destinazione concordato o in un punto concordato all'interno di quel luogo. Il venditore, quindi, sostiene tutti i costi e rischi fino al luogo nominato, compreso la pratica di esportazione con merce non scaricata all'arrivo.

DPU. Tale resa, *Delivery at Place Unloaded* costituisce un'altra novità, in quanto è stata introdotta in sostituzione del termine di resa DAT (*Delivered at terminal*), il quale riferiva al *terminal convenuto nel porto o nel luogo di destinazione*, da intendersi come qualunque luogo di consegna. Con tale modifica si intende sottolineare che il luogo di destinazione può essere qualsiasi posto e non necessariamente un terminal. Ovviamente, laddove il luogo di destino non sia un terminal, il venditore deve assicurarsi che vi sia la possibilità tecnica di scaricare la merce.

In base a questa resa, il venditore consegna e trasferisce il rischio al compratore quando la merce è stata messa a disposizione di quest'ultimo e scaricata in un luogo di destinazione concordato o nel punto concordato all'interno di questo luogo. Il venditore si assume, quindi, tutti i rischi connessi al trasporto della merce nel luogo di destinazione indicato.

DDP. In tal caso il venditore effettua la consegna, e trasferisce il relativo rischio, mettendo la merce a disposizione dell'acquirente quando questa è pronta per essere scaricata dal mezzo di trasporto in arrivo. Il venditore si assume tutti i rischi e costi connessi al trasporto della merce nel luogo di destinazione indicato o nel punto concordato all'interno di quel luogo ed ha l'obbligo, inoltre, di sdoganare la merce.

Tale resa è comunque sconsigliata in quanto prevede anche lo sdoganamento all'importazione, pratica davvero complicata e difficile da quantificare e controllare.

Prima dell'introduzione dei containers, la merce, e più in generale le c.d. commodities, veniva spesso consegnata utilizzando i termini marittimi: FAS (letteralmente: lungo il bordo della nave), o FOB (a bordo nave) o CFR (a bordo nave ma con nolo pagato dal venditore) o CIF (a bordo nave ma con insurance e nolo pagati dal venditore). Tali termini, come abbiamo già notato, venivano già utilizzati a fine '800 ben prima dell'introduzione dei containers. Fino agli anni '50, dunque, era diffuso il legittimo utilizzo di tali termini, in linea con la logistica dell'epoca.

Con l'introduzione dei containers, e dunque con lo sviluppo del trasporto intermodale, non vi è più l'esigenza di utilizzare i termini marittimi. I containers, infatti, non possono essere "consegnati" lungo il bordo della nave (FAS) o a bordo nave (FOB/CFR/CIF), ma vengono posizionati nella container yard di un porto.

È la merce che deve essere consegnata, non certo il container che la contiene! Pertanto, è del tutto scorretto l'utilizzo dei termini marittimi per merce che viaggia in containers.

Tali termini, attualmente, sono di fatto destinati solo agli operatori che compravendono commodities come minerale di ferro, granaglie, carbone, petrolio, ecc. Gli operatori che compravendono "manufactured cargoes" dovrebbero utilizzare i termini multimodali, dovendo preferire al FAS/FOB il termine FCA, il termine CPT al CFR e il termine CIP al CIF. È necessario, pertanto, identificare il luogo in cui la merce viene consegnata al vettore, indicando, per es. quanto segue: FCA (seller's premises) Incoterms® 2020.

Con l'utilizzo dei termini multimodali, oltre ad essere in linea con la ratio degli Incoterms®, gli operatori potrebbero ottimizzare i processi logistico-assicurativi individuando correttamente

il luogo di consegna e le relative obbligazioni fra le parti.

In conclusione, un concetto che viene sottolineato nella presentazione dei nuovi Incoterms® è quello del **Taking delivery**, ovvero il punto di trasferimento dei rischi: di fondamentale importanza è indicare sempre il luogo in cui avviene tale passaggio. Viene data maggiore importanza alla sicurezza, quindi ai rischi e alle responsabilità delle parti, piuttosto che ai costi.

Gli articoli B2³, denominati appunto *taking delivery*, sono praticamente uguali in tutti i termini di resa Incoterms®: il compratore “deve prendere in consegna la merce” (*must take delivery*) quando il venditore effettua la consegna come definito da articolo A2. È importante affermare in modo chiaro che una volta che il venditore ha consegnato la merce in relazione allo specifico termine di resa utilizzato, non si può più tornare indietro: il compratore *must take delivery*, ovvero tutto ciò che accade dopo quel momento è a rischio suo, indipendentemente dal fatto che egli prenda effettivamente possesso fisico delle merci. In effetti, in molti termini di resa, il compratore non è obbligato nei confronti del venditore a prendere possesso fisico dei beni, ma ciò non esclude che i rischi siano a carico suo.

Vi sono, tuttavia, i termini del gruppo C in cui l’acquirente è obbligato a prendere possesso fisico della merce: *the buyer owes the seller a duty to receive the goods from the carrier*. In questi termini, il venditore ha assunto un impegno specifico con un vettore per trasportare le merci fino a destino e se il compratore non riesce effettivamente a prenderne possesso, il venditore potrebbe risultare responsabile nei confronti del vettore. Per evitare tutto questo, nei termini del gruppo C viene imposto all’acquirente di prendere fisicamente possesso della merce a destinazione.

Un’altra importante novità risulta essere l’**organizzazione del trasporto con mezzi propri** del venditore o del compratore nei termini FCA, DAP, DPU e DDP. Nei nuovi Incoterms®, infatti, vi è la possibilità che il trasporto venga effettuato non con *third-party carriers* ma utilizzando mezzi di trasporto propri del venditore (per i termini D) e del compratore (per il termine FCA).

Inoltre, l’area costi è stata inserita negli **articoli A9/B9** (sezione A *The Seller’s Obligation*, sezione B *The Buyer’s Obligation – A9/B9 Allocation of costs*) di ciascuna regola Incoterms®. Con la nuova impostazione, così, l’identificazione dei costi a carico delle controparti è decisamente più immediata rispetto alla precedente versione degli Incoterms®.

Un ultimo aggiornamento riguarda le *Guidance Notes* riportate all’inizio di ogni Incoterms®. Queste, nei nuovi Incoterms®, sono chiamate **Explanatory Notes for User** e riportano le linee guida di ogni termine di resa, indicando quando questo può essere utilizzato, quando avviene il trasferimento dei rischi e come sono ripartiti i costi fra le parti. L’obiettivo rimane quello di aiutare gli operatori ad utilizzare in modo corretto gli Incoterms 2020.

(*)

Senior Partner *Tupponi, De Marinis, Russo & Partners* - (Studio Legale d’affari internazionali)

Presidente ed Amministratore Unico *Commercioestero Srl*

Professore a Contratto di *International Commercial Law* (a.a 2019/2020) presso Università di Modena e Reggio Emilia

3 Le varie aree che ricoprono gli Incoterms® (obblighi, rischi, costi, assicurazione) sono esplicitate in una serie di 10 articoli, numerati A1/B1, A2/B2, A3/B3 e così via... che indicano rispettivamente le obbligazioni del venditore e quelle del compratore.