



Avv. MARIA GABRIELLA QUADRI

Via Castel Morrone, 14 – 20129 Milano - Tel. 02.76110372 - Fax 02.70057946 – 02.710745
Via Castello, 41 – 23848 Oggiono (LC) - Tel. e fax 0341.578062
e-mail mgabriella.quadri@avvocatoquadri.it
www.avvocatoquadri.it

Milano, 18 giugno 2007

Il passaggio del rischio nella vendita, le clausole INCOTERMS

In un contratto di compravendita, una delle principali obbligazioni del venditore è quella di consegnare la cosa al compratore. Questo è stabilito, per i contratti regolati dalla legge italiana, dall'art. 1476 n. 1 del codice civile e, per i contratti internazionali di vendita di beni mobili, dall'art. 30 della Convenzione di Vienna dell'11 aprile 1980. Gli operatori economici tuttavia ben conoscono lo spinoso problema del passaggio del rischio nel caso in cui i beni venduti debbano essere trasportati da un luogo all'altro. Se, nel corso del viaggio, la merce venduta perisce o è danneggiata, chi ne subisce le conseguenze onerose? Se il rischio è a carico del venditore, egli non sarà liberato dal suo obbligo di consegnare la merce e quindi, ai fini dell'adempimento di tale obbligazione, egli, nonostante la verifica del sinistro, dovrà consegnare al compratore merci dello stesso genere e della stessa quantità di quelle originariamente promesse. Se invece il rischio grava sul compratore, questi, malgrado il perimento o danneggiamento della merce, non sarà liberato dal suo obbligo di pagare il prezzo.

Come si risolve questo dubbio? Per i contratti di compravendita soggetti alla legge italiana, il discrimine è dettato dall'art. 1510 c.c.: *“Salvo patto o uso contrario, se la cosa venduta deve essere trasportata da un luogo all'altro, il venditore si libera dall'obbligo della consegna rimettendo la cosa al vettore o allo spedizioniere”*: da tale momento, il rischio del perimento o danneggiamento del bene passa al compratore.

Per i contratti internazionali, che sono quelli stipulati tra parti di nazionalità diverse, chiarire su chi gravi il rischio potrebbe non essere così semplice. Per minimizzare il rischio di contenzioso, è quindi opportuno adottare clausole contrattuali ad hoc.



Avv. MARIA GABRIELLA QUADRI

Via Castel Morrone, 14 – 20129 Milano - Tel. 02.76110372 - Fax 02.70057946 – 02.710745
Via Castello, 41 – 23848 Oggiono (LC) - Tel. e fax 0341.578062
e-mail mgabriella.quadri@avvocatoquadri.it
www.avvocatoquadri.it

Uno strumento utilissimo a questo proposito sono gli INCOTERMS, contrazione di international commerce terms, clausole uniformi elaborate dalla Camera di Commercio Internazionale con sede a Parigi (ICC).

E' bene precisare che gli INCOTERMS non sostituiscono tutte le clausole contrattuali che regolamentano un contratto di vendita (in via esemplificativa: momento del trasferimento della proprietà, ammontare del prezzo e modalità del pagamento, modalità e tempi dell'accertamento della qualità della merce, tempi per eventuali contestazioni, conseguenze dell'inadempimento, etc.) e inoltre che essi si applicano alla vendita di beni materiali, non di beni immateriali (quindi saranno applicabili, ad es., alla vendita di supporti informatici quali i CD, ma non alla vendita di software).

Peraltro, essi si prestano a dirimere una serie di problemi molto sentiti dalle parti di un contratto di vendita:

- (a) il momento e la modalità con cui avviene la consegna della merce;
- (b) il momento in cui i rischi di perdita o danno si trasferiscono dal venditore al compratore;
- (c) la ripartizione, fra venditore e compratore, di costi e responsabilità per ogni parte di trasporto, per i costi doganali in partenza ed in arrivo e per l'assicurazione. e che, per chiarire ogni dubbio in radice, è bene risolvere sin dal momento della stipulazione del contratto.

Gli INCOTERMS sono costituiti da una serie di sigle, acronimi di definizioni in inglese, lingua nella quale sono stati pubblicati per la prima volta nel 1936, sono stati aggiornati più volte nel corso del tempo (dal 1953 al 2000) per adeguarli a nuove modalità dei commerci e sono oggi largamente diffusi e utilizzati.

Perciò, se oggi in un contratto di compravendita internazionale le parti fanno riferimento ad un preciso INCOTERM, non ci può essere ombra di dubbio sul significato di tale clausola, né tra le parti, né nei confronti dei terzi, né in sede di interpretazione da parte di un giudice o di un arbitro cui il contratto venga eventualmente sottoposto.

Tuttavia, affinché si possa davvero raggiungere questa certezza interpretativa, si devono utilizzare gli INCOTERMS con la massima precisione.

Innanzitutto, la versione più aggiornata degli INCOTERMS oggi disponibile è quella del 2000, pertanto, per evitare confusioni con le versioni più datate (che in alcuni casi prevedevano una regolamentazione diversa da quella delle corrispondenti clausole del 2000) è bene indicare nei contratti che si fa riferimento agli INCOTERMS 2000.

In secondo luogo, per adottare l'INCOTERM più appropriato, ci si dovranno preliminarmente chiarire le idee sugli elementi essenziali del contratto che le parti desiderano porre in essere, in particolare: chi è il venditore e chi è il compratore, come e dove dev'essere consegnata la merce, quale dovrà essere il momento del passaggio dei rischi relativi alla perdita e al danneggiamento della



Avv. MARIA GABRIELLA QUADRI

Via Castel Morrone, 14 – 20129 Milano - Tel. 02.76110372 - Fax 02.70057946 – 02.710745
Via Castello, 41 – 23848 Oggiono (LC) - Tel. e fax 0341.578062
e-mail mgabriella.quadri@avvocatoquadri.it
www.avvocatoquadri.it

merce, a chi spettano le formalità con la Dogana nel Paese di partenza, qual è il porto o l'aeroporto di imbarco, qual è la frontiera rilevante ai fini contrattuali – frontiera che può essere geografica o virtuale, in quanto porto ed aeroporto sono considerati confini di Stato – con quale mezzo di trasporto la merce sarà trasferita - autocarro, treno, aereo, nave – chi deve stipulare il contratto di trasporto, a chi spettano le operazioni di carico/scarico, quali sono le infrastrutture di sbarco considerate - porto, aeroporto, magazzino doganale – a chi spettano le operazioni con la Dogana del Paese di arrivo, chi deve pagare che cosa, chi deve stipulare la polizza di assicurazione.

Una volta chiariti, nella sostanza, tutti questi aspetti, essi possono essere indicati in contratto, molto semplicemente ma con valore incontrovertibile, con l'INCOTERM appropriato alla fattispecie, che è un acronimo di tre lettere, seguito dal nome della località geografica, della frontiera o del porto/aeroporto a cui la clausola si riferisce e dalla specificazione, come già detto, che si tratta di un INCOTERM 2000.

Passiamo ora all'esame analitico dei singoli INCOTERMS, evidenziando le peculiarità di ciascuno. Essi sono divisi in quattro gruppi: i gruppi E, F e C che riguardano i cosiddetti “contratti alla partenza” e il gruppo D che riguarda i cosiddetti “contratti all'arrivo”. La distinzione, come vedremo, dipende dal maggiore o minore aggravio di obblighi sulle parti contrattuali alla partenza o all'arrivo delle merci.

Gruppo E – dalla preposizione latina “EX”, che indica il moto da luogo, la partenza. Comprende solo la clausola EXW.

EXW

Acronimo di *EX WORKS*, in italiano *FRANCO FABBRICA*, è la clausola che comporta, a carico del venditore, i minori obblighi. Quando è pattuita una vendita EXW, il venditore deve semplicemente mettere la merce a disposizione del compratore presso i propri locali, non sdoganata per l'esportazione, né caricata sul mezzo di prelevamento. Per indicare correttamente la clausola, subito dopo l'acronimo EXW si deve indicare il luogo convenuto (es. EXW deposito di Roma, oppure EXW stabilimento di Torino, etc.). A carico del compratore, per contro, sono tutte le spese e i rischi per prelevare la merce dai locali del venditore e portarla alla destinazione convenuta.

Quindi: non solo il compratore paga le spese di trasporto ma, se la merce va distrutta dopo la consegna nel luogo convenuto, ne subisce le conseguenze onerose e sarà perciò tenuto a pagare ugualmente il prezzo pattuito. La clausola EXW può essere usata qualunque sia il modo di trasporto (terrestre, su gomma o ferroviario, marittimo, per vie navigabili interne, aereo, multimodale). Dal punto di vista pratico, è una clausola che, per il venditore italiano, va bene se c'è un rapporto lungo e consolidato col compratore, il quale sia pacificamente disponibile ad assumersi tutti gli indicati oneri.



Avv. MARIA GABRIELLA QUADRI

Via Castel Morrone, 14 – 20129 Milano - Tel. 02.76110372 - Fax 02.70057946 – 02.710745
Via Castello, 41 – 23848 Oggiono (LC) - Tel. e fax 0341.578062
e-mail mgabriella.quadri@avvocatoquadri.it
www.avvocatoquadri.it

Questa clausola non può essere utilizzata così com'è se il compratore vuole la merce consegnata già caricata sul mezzo di trasporto: in tal caso bisogna inserire una opportuna pattuizione, specificando che la merce dev'essere *loaded* a cura del venditore. Inoltre, è sempre opportuno informarsi sulla legislazione doganale dei singoli Paesi, legislazione che potrebbe richiedere che le operazioni di esportazione debbano essere necessariamente fatte con lo sdoganamento.

Gruppo F – dall'inglese “FREE”, cioè franco, non pagato, aggettivo riferito al trasporto (che non è pagato dal venditore). Comprende FCA, FAS e FOB. Caratteristica comune di queste tre clausole è che il venditore è obbligato a consegnare la merce a un vettore principale designato dal compratore.

FCA

Sigla di *FREE CARRIER*, in italiano *FRANCO VETTORE*, è una clausola che può essere usata qualunque sia il modo di trasporto e in base alla quale il venditore adempie al suo obbligo di consegna col rimettere la merce sdoganata all'esportazione al vettore designato dal compratore, nel luogo o nel punto convenuto. Non sono stabiliti obblighi per quanto riguarda la stipulazione del contratto di assicurazione. Attenzione: se nel caso concreto è il venditore a scegliere il vettore e pagare il trasporto, non siamo di fronte a una vendita FCA ma CPT. Per scrivere correttamente questa clausola, dopo la sigla FCA va indicato il luogo convenuto (es. FCA franco Lloyd Triestino porto di Mumbai).

La specifica del luogo e, all'interno del luogo, del punto preciso di consegna è importante, perché se la consegna si effettua nei locali del venditore, costui è responsabile del caricamento, se invece è effettuata in un altro luogo, il venditore non ne è responsabile. Se il compratore chiede al venditore di consegnare la merce a soggetto diverso dal vettore, si reputa che il venditore abbia adempiuto all'obbligazione di consegna rimettendo la merce a tale soggetto. Anche la clausola FCA è conveniente per il venditore: questi, come già detto, si limita a caricare la merce sul mezzo fornito dal vettore indicato dal venditore.

La differenza rispetto alla vendita EXW è che in quella il venditore non è mittente della spedizione, mentre nella FCA lo è.

FAS

Acronimo di *FREE ALONGSIDE SHIP*, cioè *FRANCO LUNGO BORDO*. Sgombriamo il campo da un primo possibile equivoco: il “bordo” in questione è proprio quello di una nave, perciò questo INCOTERM si applica solo al trasporto per mare o vie navigabili interne, sarebbe sbagliato utilizzarlo per una modalità di trasporto diversa. Per scrivere correttamente la clausola, occorre far seguire la sigla FAS dall'indicazione del porto di imbarco convenuto (es. FAS porto di Livorno). Nelle vendite regolate da questo INCOTERM, il venditore adempie al proprio obbligo di consegna mettendo la merce sottobordo alla nave, nel porto di imbarco stabilito. Conseguentemente, il compratore sopporta tutte le spese e i rischi di perdita o danni alla merce successivi a quel momento. Se, in ipotesi, dopo che il venditore ha consegnato le merci nel porto convenuto, la nave non si



Avv. MARIA GABRIELLA QUADRI

Via Castel Morrone, 14 – 20129 Milano - Tel. 02.76110372 - Fax 02.70057946 – 02.710745
Via Castello, 41 – 23848 Oggiono (LC) - Tel. e fax 0341.578062
e-mail mgabriella.quadri@avvocatoquadri.it
www.avvocatoquadri.it

presenta per effettuare il carico, il rischio è già passato al compratore (il quale sarà perciò tenuto a pagare il prezzo). Analoga conseguenza si avrà nel caso in cui, dopo la consegna delle merci in banchina da parte del venditore, per un incidente in fase di carico la merce vada distrutta. La clausola FAS INCOTERMS 2000, diversamente dalla precedente versione, prevede che lo sdoganamento della merce all'esportazione sia a carico del venditore. Anche questa clausola non prevede obblighi per quanto riguarda la stipulazione della polizza assicurativa.

FOB

Significa *FREE ON BOARD*, cioè *FRANCO A BORDO*. Anche qui per “bordo” si intende proprio la murata di una nave, perciò questa clausola si applica solo al trasporto marittimo o per acque interne e anche in questo caso dopo la sigla FOB si deve indicare il porto di imbarco convenuto (es. FOB porto di Genova). Sarebbe un errore, quindi, scrivere, ad es., “*FOB Milano*” oppure usare la clausola FOB per il trasporto aereo. Se le parti non intendono fare riferimento alla murata della nave come linea discriminante (ad es. per il trasporto aereo o ferroviario) sarebbe meglio usare la clausola FCA. In base alla clausola FOB, il venditore adempie al suo obbligo di consegna della merce mettendola a disposizione del compratore caricata sulla nave (della quale la merce dovrà, quindi, aver oltrepassato la murata) nel porto di imbarco convenuto, sdoganata all'esportazione. Si suole talvolta aggiungere “*secondo le modalità d'uso nel porto*”. A partire da questo momento, tutte le spese ed i rischi di perimento o danno della merce sono a carico del compratore. Questo INCOTERM non prevede obblighi per quanto riguarda la stipulazione del contratto di assicurazione..

Gruppo C – dall'inglese “*COST*”, voce riferita al costo del trasporto (“*CARRIAGE*”) pagato in partenza. Nelle clausole del gruppo C, che sono CFR, CIF, CPT, CIP, il venditore consegna la merce dandola al vettore, ma sopporta i rischi come contratto “*alla partenza*”; il compratore ha a suo carico solo eventuali spese extra, rese necessarie durante il trasporto.

CFR

Acronimo di *COST AND FREIGHT* o *COSTO E NOLO*. Anche questa clausola si applica solo al trasporto marittimo o per acque interne. Dopo la sigla CFR si deve indicare il porto di destinazione convenuto (es. CFR porto di Rotterdam). Come nella vendita FOB, anche in questo caso il venditore adempie al suo obbligo di consegna della merce nel momento in cui questa ha oltrepassato la murata della nave nel porto di imbarco convenuto. Da questo momento passa al compratore il rischio di perimento della merce. Anche qui lo sdoganamento della merce all'esportazione è a carico del venditore. La differenza rispetto alla vendita FOB sta nel fatto che qui è il venditore che deve sopportare tutte le spese necessarie per trasportare la merce fino al porto di destinazione convenuto. Dopo di che, i costi per le operazioni di scarico (THC = terminal handling charge) dovrebbero essere a carico del compratore. Se le parti non intendono fare riferimento, per il passaggio del rischio, alla murata della nave (perché ad es. il trasporto è ferroviario) non si deve usare la clausola CFR ma la CPT (che indica il trasporto pagato fino a...).



Avv. MARIA GABRIELLA QUADRI

Via Castel Morrone, 14 – 20129 Milano - Tel. 02.76110372 - Fax 02.70057946 – 02.710745
Via Castello, 41 – 23848 Oggiono (LC) - Tel. e fax 0341.578062
e-mail mgabriella.quadri@avvocatoquadri.it
www.avvocatoquadri.it

CIF

Acronimo di *COST, INSURANCE AND FREIGHT*, in italiano *COSTO ASSICURAZIONE E NOLO*: già da questo si capisce che questa clausola si differenzia dalla CFR in quanto in questo caso è a carico del venditore anche il costo dell'assicurazione fino al porto di destinazione. Per il resto – consegna e passaggio del rischio con il superamento della murata della nave, spese di trasporto a carico del venditore, sdoganamento della merce all'esportazione a carico del venditore – non ci sono differenze. Quanto all'assicurazione, nella vendita CIF il venditore è tenuto a stipulare una polizza che dia una minima copertura (massimale pari al valore della merce, più il 10%). Quindi, se l'operatore italiano è il compratore e non ritiene sufficiente tale polizza (perché ad esempio si tratta di merce delicata o di valore, o perché la polizza proposta dal venditore non copre sinistri – quali ad es. la sommosa – di cui temiamo il verificarsi) dovrà prendere accordi col venditore per contribuire ad una copertura assicurativa più ampia, o provvedere autonomamente, tramite un broker di sua fiducia, all'integrazione della copertura assicurativa. Trattandosi di clausola che è riferibile solo al trasporto per nave, se le parti, per la consegna della merce e il passaggio del rischio, non intendono fare riferimento alla murata della nave, è meglio non usare la clausola CIF ma la clausola CIP, di cui diremo tra breve.

CPT

Sigla di *CARRIAGE PAID TO*, cioè *TRASPORTO PAGATO FINO A* (punto di arrivo specifico). Il venditore assolve al suo obbligo di consegna rimettendo la merce al vettore da lui stesso designato e pagato e sostiene il costo del trasporto fino al luogo di destinazione convenuto. Poiché la consegna si effettua con la rimessa al vettore, da questo momento in poi il compratore sopporta il rischio di perdita o di danni alla merce ed anche ogni spesa addizionale per fatti accaduti alla merce. Questa clausola è adatta a ogni tipo di trasporto (non solo navale, e anche costituito da una combinazione di modi di trasporto diversi). La si usa quando il luogo di destinazione non è un porto, ma un luogo determinato. Se ci sono più vettori, il rischio si trasferisce con la consegna al primo di essi. Lo sdoganamento della merce all'esportazione è a carico del venditore. Lo scaricamento, salvo che sia diversamente convenuto nel contratto di trasporto, è di norma a carico del compratore.

CIP

Acronimo di *CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO*, o *TRASPORTO E ASSICURAZIONE PAGATI FINO A* (punto di arrivo specifico). Già dalla sigla si capisce che la differenza dalla CIF sta nella circostanza che qui l'assicurazione è a carico del venditore sino al luogo di destinazione convenuto. Valgono qui le stesse considerazioni che abbiamo svolto per la vendita CIF: il venditore è tenuto a procurare una copertura assicurativa minima (massimale pari al valore della merce, più il 10%), perciò, se l'acquirente avesse dubbi sulla insufficienza della copertura, dovrebbe stipulare a proprie spese una polizza aggiuntiva.



Avv. MARIA GABRIELLA QUADRI

Via Castel Morrone, 14 – 20129 Milano - Tel. 02.76110372 - Fax 02.70057946 – 02.710745
Via Castello, 41 – 23848 Oggiono (LC) - Tel. e fax 0341.578062
e-mail mgabriella.quadri@avvocatoquadri.it
www.avvocatoquadri.it

Gruppo D – dall'inglese DESTINATION, cioè destinazione, arrivo. Comprende la clausole DAF, DES, DEQ, DDU e DDP che rappresentano quelle in cui il venditore ha i maggiori oneri.

DAF

Sta per *DELIVERED AT FRONTIER* o *RESO FRONTIERA*. In base a questo INCOTERM, oggi non molto usato, il venditore adempie al suo obbligo di consegna mettendo la merce (sdoganata per l'esportazione, ma non per l'importazione, e non scaricata dal mezzo) a disposizione del compratore nel luogo e nel punto convenuto alla frontiera, ma prima della frontiera doganale del paese confinante. La sigla DAF deve essere seguita dalla precisa indicazione della frontiera di riferimento (es. DAF frontiera Brennero). Come già detto, il venditore non è tenuto a scaricare la merce dal mezzo di trasporto, perciò, se il compratore non dispone di mezzi adeguati per lo scaricamento e preferisce che sia il venditore a provvedervi, occorrerà specificarlo (es. DAF frontiera Brennero scaricato). Se le parti intendessero pattuire la consegna della merce non alla frontiera (che implica un trasporto terrestre) ma nel porto di destinazione a bordo di una nave, sarebbe meglio usare la clausola DES (reso a bordo nel porto di destinazione convenuto), mentre nel caso di consegna sulla banchina dovrebbe essere usata la clausola DEQ (reso banchina porto di destinazione convenuto).

DES

Acronimo di *DELIVERED EX SHIP* o *RESO A BORDO* (porto di destinazione convenuto): come si capisce già da questo, si tratta di una clausola relativa al solo trasporto per nave. Il venditore adempie al suo obbligo di consegnare la merce allorché la mette, non sdoganata, a disposizione del compratore a bordo della nave nel porto di destinazione convenuto. La merce dev'essere posizionata in modo tale da permetterne lo scaricamento con i mezzi ordinariamente usati. E' un INCOTERM che viene usato quando il venditore, sapendo che lo scaricamento è difficile, non se ne vuole assumere il rischio. Il venditore sopporta i rischi e i costi relativi al trasporto della merce fino al porto di destinazione. Se invece si intendono accollare al venditore anche le spese e i rischi dello scaricamento, si dovrebbe usare la clausola DEQ, che esamineremo qui di seguito.

DEQ

Sigla di *DELIVERED EX QUAY* o *RESO BANCHINA* (porto di destinazione convenuto): anche questo INCOTERM è riferito a un trasporto per mare, per vie navigabili interne o anche a un trasporto multimodale di cui l'ultima tappa avvenga con una nave. E' simile alla clausola DES, da cui differisce perché in questo caso sono a carico del venditore anche i costi e i rischi dello scaricamento della merce e del suo collocamento sulla banchina. Con la clausola DEF INCOTERMS 2000, rispetto alle precedenti versioni, è stato posto a carico del compratore lo sdoganamento della merce all'importazione ed il pagamento dei relativi diritti, tasse e oneri. Se le parti, in aggiunta, vogliono porre a carico del venditore i rischi e le spese per la movimentazione della merce dalla banchina ad altro luogo (magazzino, terminal, etc.) all'interno o all'esterno del porto, si dovrebbero usare le clausole DDU o DDP.



Avv. MARIA GABRIELLA QUADRI

Via Castel Morrone, 14 – 20129 Milano - Tel. 02.76110372 - Fax 02.70057946 – 02.710745
Via Castello, 41 – 23848 Oggiono (LC) - Tel. e fax 0341.578062
e-mail mgabriella.quadri@avvocatoquadri.it
www.avvocatoquadri.it

DDU

Acronimo di *DELIVERED DUTY UNPAID* cioè *RESO NON SDOGANATO* (luogo convenuto, Paese di destinazione).

Il venditore assolve al suo obbligo di consegnare la merce mettendola a disposizione del compratore nel luogo convenuto nel Paese di destinazione, sopportando tutti i costi e i rischi del viaggio fino a tale luogo ed ha inoltre l'obbligo di informare dell'arrivo della merce il compratore perché quest'ultimo si possa occupare dello sdoganamento. Il compratore ha suo carico le formalità e i costi dello sdoganamento all'importazione e sopporta i rischi legati all'eventualità che la merce non sia da lui sdoganata all'importazione nel tempo dovuto.

Questo INCOTERM è adatto al caso in cui il contraente italiano sia il venditore e non sia in grado di espletare le formalità doganali di importazione nel Paese del compratore (ad es. in Bangladesh). E' una clausola che può essere usata per tutti i modi di trasporto, ma nel caso di trasporto via nave è meglio usare le clausole DES o DEQ.

DDP

Sigla di *DELIVERY DUTY PAID* o *RESO SDOGANATO* (luogo convenuto, Paese di destinazione: es. DDP Amsterdam, NL).

Questo INCOTERM prevede il massimo degli obblighi a carico del venditore e si può usare con tutti i modi di trasporto. In base a questa clausola il venditore sopporta tutti i rischi e le spese relativi al trasporto nel luogo convenuto, più tutti gli oneri ed i rischi connessi all'espletamento delle formalità doganali all'importazione. La clausola DDP non dovrebbe essere usata se il venditore (come nell'esempio di cui sopra dell'imprenditore italiano che esporta la propria merce in Bangladesh). non può ottenere direttamente o indirettamente la licenza di importazione.

Abbiamo perciò visto come gli INCOTERMS, se correttamente usati, rappresentino un efficace strumento per la pratica dei commerci internazionali.

Avv. Maria Gabriella Quadri

Articolo pubblicato in data 10 luglio 2007