



# Il commercio internazionale

Gabriele Ugo Bonacci

# Capitolo 1

## *Il commercio con l'estero: una premessa*

Fin dagli anni '80 i mercati di tutto il mondo hanno cominciato a risentire con sempre maggiore importanza di un fenomeno complesso e gravido di conseguenze sia positive che negative cui gli storici, gli economisti ed i politici sono d'accordo solo nel dargli il nome. Questo termine che suscita dibattiti anche molto accesi, entrato in uso fin dal 1982, è **globalizzazione**. Con esso indichiamo un *processo socio-economico di crescente interdipendenza di tutti i Paesi del mondo dovuto all'impressionante aumento delle transazioni commerciali, finanziarie ed alla diffusione su scala planetaria delle telematica*.

Cambiamenti radicali che sono avvenuti in tutti i Paesi del mondo. Ad esempio nel campo delle comunicazioni con l'integrazione dell'informatica e della telematica si sono avuti risultati fino a qualche anno fa impensabili<sup>1</sup>. Questa rivoluzione tecnologica ha cambiato radicalmente la nostra percezione dello spazio e del tempo: tutte le regioni del mondo sono accessibili, virtualmente, in pochi secondi ed anche la differenza di fuso orario tra i vari Paesi non rappresenta un ostacolo per la comunicazione. Radicali trasformazioni si sono avute anche nella divisione internazionale del lavoro e nella tipologia della struttura produttiva:

- nei Paesi occidentali si è affermato l'utilizzo di tecnologie sofisticate in cui la risorsa fondamentale è la ricerca di continue conoscenze tecniche e scientifiche;
- nei Paesi del terzo mondo si diffondono sempre più spesso sia le produzioni industriali tradizionali, sia (negli ultimi anni) quelle più moderne e ad alto contenuto tecnologico che qui si sono trasferite dai Paesi avanzati.

I rapporti economici tra le varie economie hanno ricevuto un rapido e forte impulso. I Paesi più sviluppati riuniti nell'OCSE<sup>2</sup> hanno aumentato negli ultimi vent'anni gli scambi di beni ad alta tecnologia. In questo contesto, un ruolo di primaria importanza è quello svolto dalle multinazionali che controllano oltre la metà della produzione mondiale e detengono oltre l'80% dei brevetti. Il peso di queste imprese sull'economia mondiale è così forte che riescono ad influenzare in modo significativo la vecchia divisione internazionale tra Nord e Sud del mondo<sup>3</sup>. A ciò si aggiungono tutte le tensioni speculative che nei mercati finanziari comportano una volatilità sia dei cambi che del prezzo delle materie prime. È inevitabile quindi che questo potere riesca ad influenzare sia le politiche economiche e commerciali dei singoli Paesi, sia quelle degli organismi internazionali.

La globalizzazione modificando le condizioni di vita delle popolazioni, ha permesso, in alcuni casi, un sensibile miglioramento; in altri ha, invece, contribuito allo sfruttamento delle risorse e delle popolazioni dei Paesi che, da poveri, sono diventati poverissimi. Si tratta di uno squilibrio difficilmente sanabile nel breve periodo anche per l'inadeguatezza e l'impotenza delle organizzazioni internazionali.

<sup>1</sup> Vedi l'interessante articolo sul Corriere della sera che riporta l'elenco fatto dalla "British Science Association" sulle dieci invenzioni che hanno cambiato il mondo. [http://community.eun.org/download\\_ext.cfm?fid=128911&area=3055](http://community.eun.org/download_ext.cfm?fid=128911&area=3055)

<sup>2</sup> L'Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico (OCSE) è stata istituita con la Convenzione di Parigi firmata il 14 dicembre 1960 ed entrata in vigore il 30 settembre 1961. Attualmente aderiscono all'OCSE 30 Paesi industrializzati, che rappresentano i due terzi dell'intera produzione mondiale di beni e servizi ed i tre quinti delle esportazioni complessive. In base al proprio statuto, l'OCSE si occupa delle più rilevanti questioni in campo economico e sociale nell'ottica di: favorire lo sviluppo economico e la crescita dell'occupazione - contribuire ad un sano sviluppo nei Paesi membri e non membri, fornendo aiuti e assistenza tecnica ai Paesi in via di sviluppo - favorire l'espansione del commercio mondiale su base multilaterale e non discriminatoria, cercando di eliminare o, comunque, di ridurre gli ostacoli di qualsiasi tipo agli scambi internazionali. Il sito Internet dell'OCSE è [www.oecd.org](http://www.oecd.org).

<sup>3</sup> Il fatturato delle prime 20 aziende supera i 3100 milioni di dollari. Dalla classifica fornita per il 2010 da Forbes: [http://www.forbes.com/lists/2010/18/global-2000-10\\_The-Global-2000\\_Rank.html](http://www.forbes.com/lists/2010/18/global-2000-10_The-Global-2000_Rank.html)

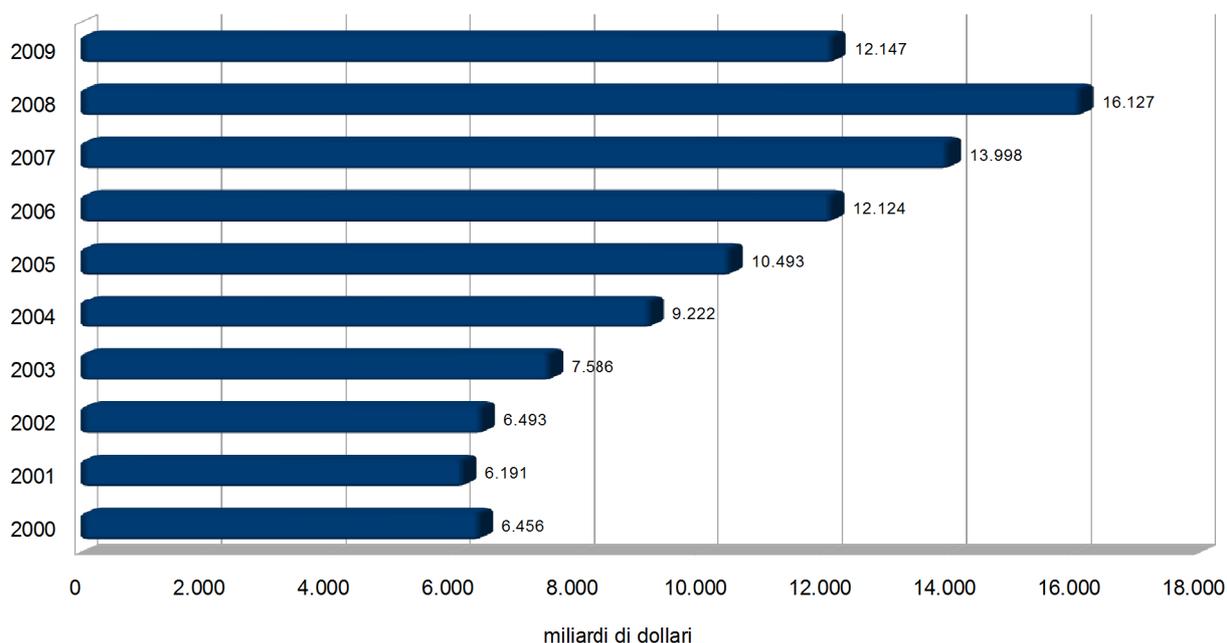
Questo divario provoca disagio anche negli stessi Paesi ricchi. Ne è esempio la povertà: il **10%** della popolazione di questi Paesi ha redditi inferiori alla soglia di povertà <sup>4</sup>. Se invece allarghiamo l'orizzonte della nostra analisi, le cifre sono impressionanti: oltre due miliardi e mezzo di persone vivono con meno di 5 euro al giorno ed un miliardo vive con meno di un euro al giorno. I redditi delle 200 persone più ricche al mondo superano quello complessivo di oltre due miliardi di persone.

Concludendo possiamo dire che l'internazionalizzazione dell'economia ha prodotto un unico grande mercato planetario, dove il consumatore (di un Paese sviluppato) può scegliere quali beni acquistare e in quale Paese acquistarli. Espressioni come "internazionalizzazione dell'economia" o "globalizzazione dei mercati" fanno ormai parte del nostro linguaggio quotidiano. Questi termini usati spesso con i più diversi significati, stanno ad indicare che le economie di tutti i Paesi del mondo hanno vissuto e stanno vivendo un processo di progressiva integrazione e dipendenza reciproca.

## 1. Il ruolo delle esportazioni nello sviluppo economico italiano.

Il ritmo di crescita dell'economia mondiale ha attraversato una fase di profonda crisi che si è materializzata in maniera vigorosa nel 2009, anno in cui il commercio mondiale di beni ha subito una contrazione in termini assoluti di ben 3.980 miliardi di dollari pari a -24,7% rispetto all'anno precedente. È stata una crisi<sup>5</sup> che ha colpito tutti i Paesi ma, mentre quelli avanzati hanno subito una marcata caduta della produzione (-3,2%), i paesi emergenti hanno accusato soltanto un rallentamento e hanno ricominciato a crescere dopo pochi mesi.

### Commercio mondiale di beni

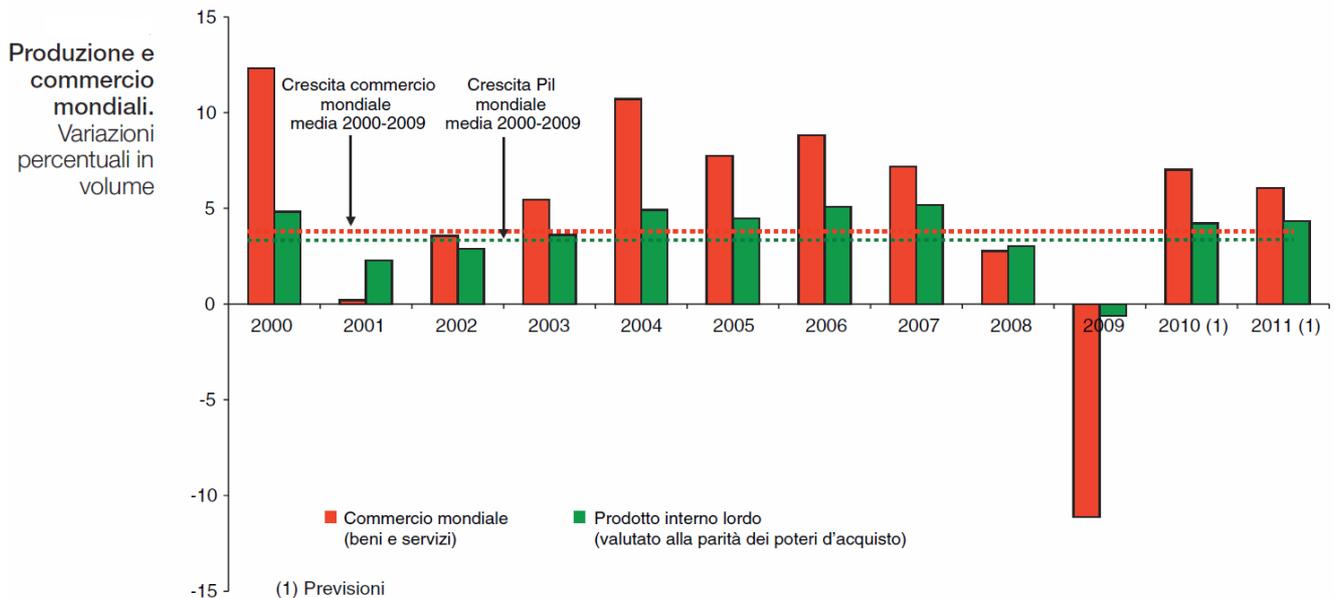


L'Asia si è confermata la locomotiva dell'economia mondiale, avendo mantenuto anche nel 2009 una crescita molto sostenuta (6,6%). Anche nei Paesi dell'Africa sub-sahariana, tuttora poco integrati nei mercati internazionali, la produzione ha continuato a crescere, seppure più lentamente che nel quinquennio precedente con un tasso di crescita medio della regione intorno al 4%.

<sup>4</sup> Dalle statistiche OCSE.

<sup>5</sup> I dati presentati fanno riferimento all'ultimo rapporto ICE (Istituto per il Commercio Estero) 2009- 2010 "L'Italia nell'economia internazionale". Vedi [http://www.ice.gov.it/statistiche/rapporto\\_ICE.htm](http://www.ice.gov.it/statistiche/rapporto_ICE.htm)

Un'altra caratteristica di questa crisi (la più profonda dagli anni '30) è quella di aver colpito simultaneamente tutti i Paesi, indipendentemente dal loro grado di integrazione finanziaria. Negli ultimi decenni, gli scambi commerciali si erano ridotti soltanto tre volte: nel 1975 e nel 1982, a causa rispettivamente della crisi petrolifera e della crisi del debito, e nel 2001 a seguito del venir meno della bolla nel settore delle tecnologie dell'informazione e della comunicazione. Tuttavia, non si era mai avuto un calo superiore al 10%. A metà del 2009, il commercio mondiale è ripartito, e i volumi di interscambio sono nettamente aumentati rispetto ai trimestri precedenti, restando tuttavia ancora al di sotto dei valori massimi raggiunti nel 2008.



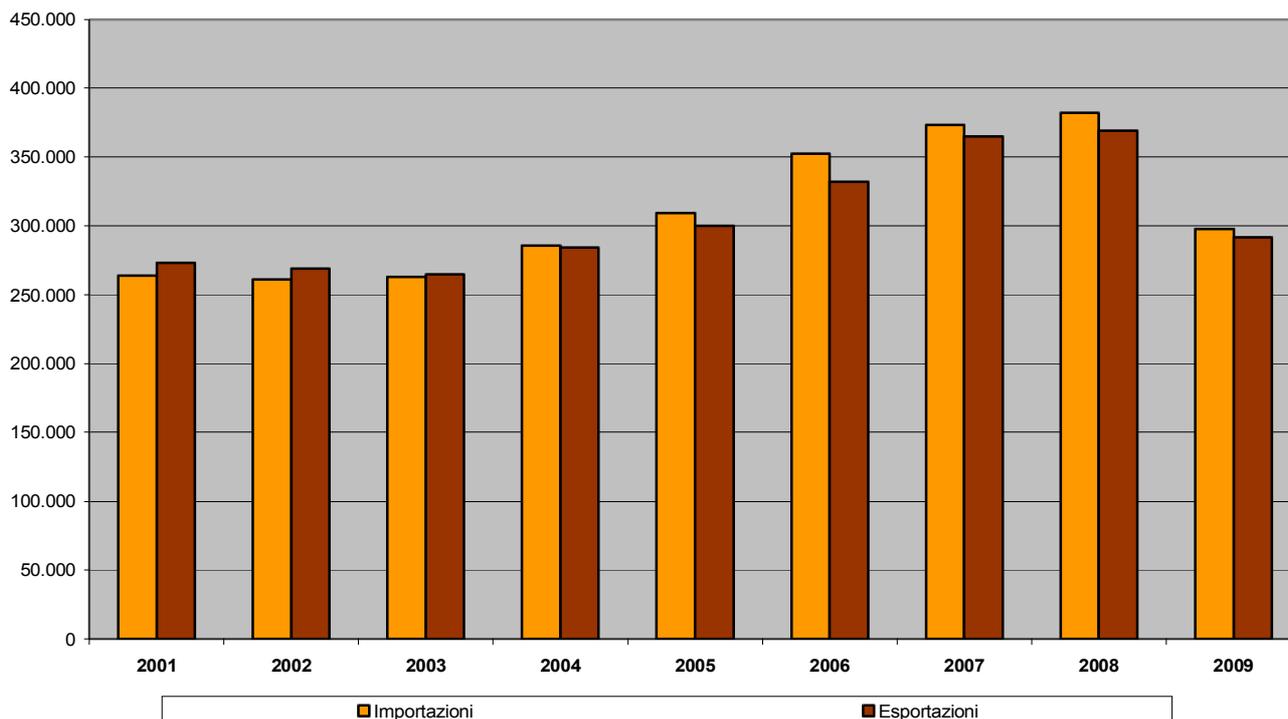
Le previsioni pur positive all'inizio del 2011 grazie alla forte ripresa sia del commercio mondiale che del PIL, ad oggi mostrano un sostanziale ridimensionamento: le ultime stime dell'FMI indicano, purtroppo, un forte rallentamento delle crescita rispetto a quanto indicato nel grafico con una crescita pari al 4,0% per il 2011 e al 4,2% per il 2012, mentre le prospettive di crescita della zona euro si attestano al +1,7% per il 2011 e al +1,3% per il 2012<sup>6</sup>.

In questo contesto economico, anche il nostro Paese ha subito un forte ridimensionamento del commercio estero. Il grafico sottostante mostra le quote di interscambio commerciale dell'Italia da cui risulta il netto calo subito nel 2009: -20,9% delle esportazioni e -22,1% delle importazioni rispetto all'anno precedente e con un PIL<sup>7</sup> diminuito di sei punti percentuali nel biennio 2008/2009.

<sup>6</sup> Dati aggiornati a settembre 2011. Vedi articolo sul sole24ore <http://www.ilsole24ore.com/art/finanza-e-mercati/2011-08-29/rivede-ribasso-stime-mondiale-153100.shtml?uuid=AaVBIzD>

<sup>7</sup> Il Prodotto Interno Lordo (PIL, in inglese GDP Gross Domestic Product) è una grandezza macroeconomica che esprime il valore complessivo dei beni e dei servizi prodotti all'interno di un Paese in un certo intervallo di tempo (solitamente l'anno) e destinati ad usi finali (consumi finali, investimenti, esportazioni nette); non viene quindi conteggiata la produzione destinata ai consumi intermedi, che rappresentano il valore dei beni e servizi consumati e trasformati nel processo produttivo per ottenere nuovi beni e servizi.

## Commercio estero dell'Italia (dati in milioni di euro)



Gli ultimi dati disponibili a settembre 2011 mostrano un'ulteriore riduzione del tasso di crescita ed indicano un +0,8%, per il 2011, mentre per il 2012 si attende che il PIL avanzi dello 0,5%.

Malgrado questi dati mostrino un ridimensionamento del nostro interscambio rispetto agli anni passati, il commercio con l'estero riveste un ruolo predominante nell'economia del nostro Paese. Il grafico sottostante mostra il fatturato complessivo dell'interscambio con l'estero prodotto da circa 190.000 imprese che ammonta complessivamente oltre 700 miliardi di euro.

La fase di recessione che stiamo attraversando, causata soprattutto dalla speculazione finanziaria, porterà a nuovi assetti economici e a profonde modifiche nell'assetto delle principali aziende esportatrici: solo chi saprà meglio interpretare le evoluzioni del mercato riuscirà a restare sul mercato.

## 2. La Bilancia Commerciale e la Bilancia dei Pagamenti.

Un fiorente commercio estero è un importante fattore di sviluppo economico di un Paese. Affinché questo si traduca in effettivo benessere per la popolazione è necessario che esso si sviluppi in maniera equilibrata ed in modo che si creino situazioni che creino forti disavanzi nella bilancia commerciale e di riflesso sulla bilancia dei pagamenti. Come sappiamo dall'economia pubblica, la **Bilancia dei pagamenti** è un documento contabile su cui vengono registrate tutte le transazioni che i residenti di un certo Paese fanno con operatori residenti in altri Paesi. Questo documento si può suddividere in tre sezioni:

**I.** la parte riguardante **le partite correnti**; in essa vengono registrati gli scambi di beni e servizi nonché i pagamenti e le riscossioni per i trasferimenti;

**II.** la parte riguardante **i movimenti dei capitali** in cui si rilevano le compravendite di attività finanziarie (azioni – obbligazioni – immobili);

**III.** la parte riguardante **i movimenti monetari** che registra le modifiche provocate dalle disponibilità valutarie in oro e valute straniere.

**Le partite correnti** a loro volta comprendono:

- **la bilancia commerciale** formata dalle importazioni e dalle esportazioni di merci,

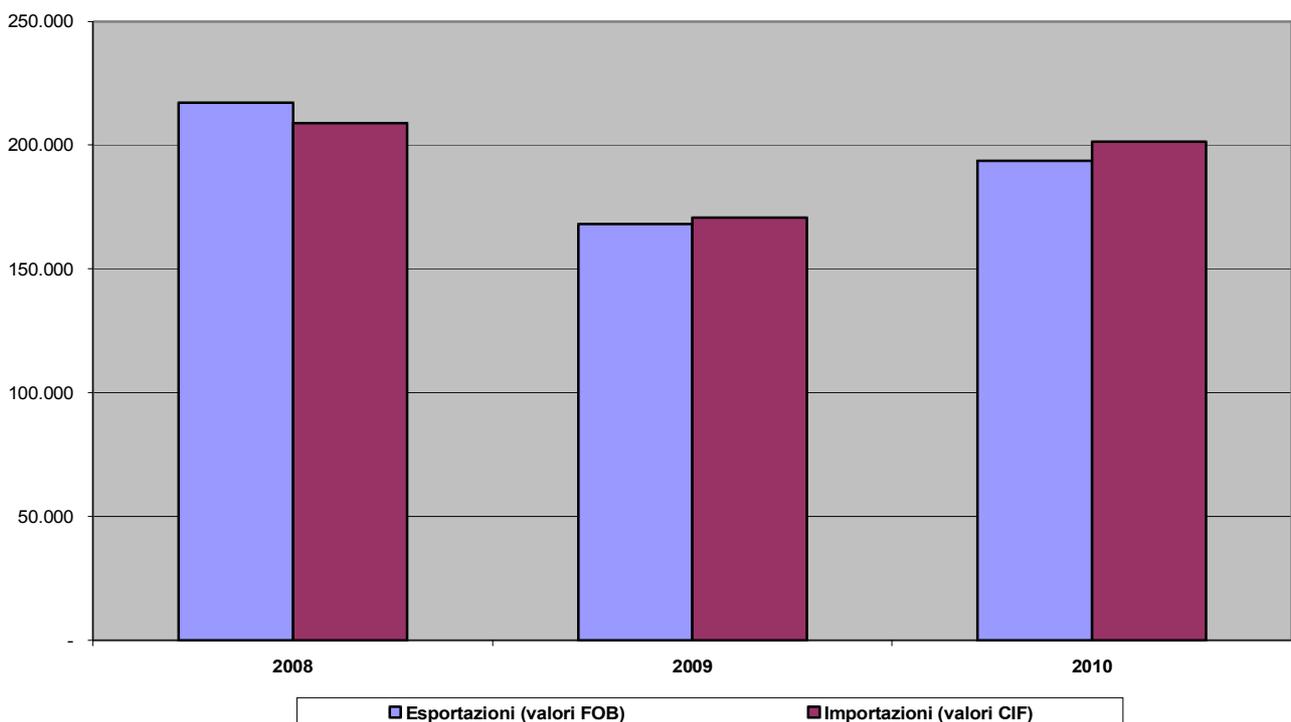
- **le partite invisibili** costituite dalle spese dei turisti, dai prezzi pagati per il trasporto marittimo – aereo o terrestre, dai premi di assicurazione, ecc.
- **dai trasferimenti unilaterali** come le rimesse degli emigranti e le donazioni.

Più in particolare la *bilancia commerciale* è quella grandezza data dalle registrazioni dei quantitativi di importazioni ed esportazioni delle merci da e verso un Paese. Prende il nome di saldo della bilancia commerciale la differenza, positiva o negativa, delle due voci, relativamente alle attività di import ed export di una nazione. Essa può riferirsi alle *quantità fisiche* di beni oppure al loro *valore*. Per quanto riguarda la tipologia più utilizzata, il saldo sarà **positivo**, e la bilancia commerciale in attivo, quando il valore delle merci esportate supera quello delle merci importate; questo significa che all'interno di un Paese si è verificato l'ingresso di un maggior importo di capitale rispetto al capitale monetario fuoriuscito dai confini nazionali. Viceversa, il saldo sarà **negativo**, e di conseguenza la bilancia commerciale in passivo, se il valore delle merci esportate sarà inferiore al valore delle merci importate. Infine, la bilancia commerciale non registrerà alcun surplus o deficit quando il valore delle merci esportate sarà uguale a quello delle merci importate, generando perciò una situazione di **pareggio**.

In altri termini, la bilancia commerciale rappresenta un'esposizione dei rapporti commerciali di un Paese verso l'estero, e disegna altresì un segnale di forza economica di una nazione.

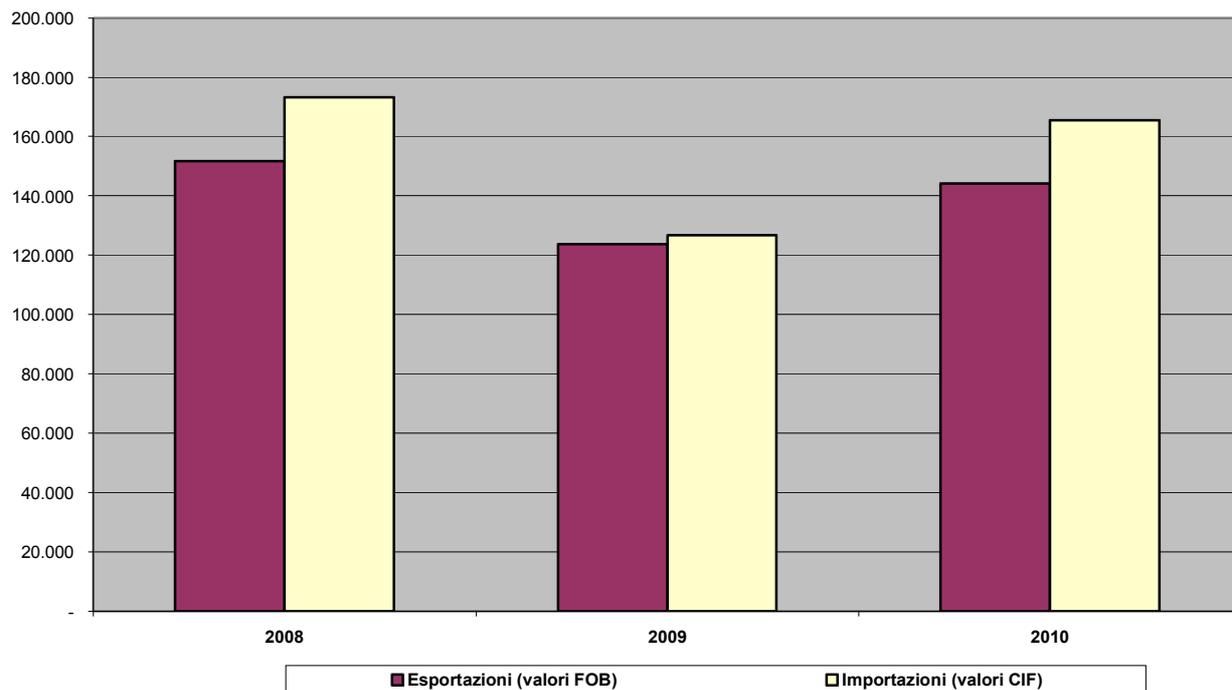
Per quanto riguarda, l'Italia, i dati ufficiali sulla bilancia commerciale vengono forniti dall'Istituto Nazionale di Statistica con una cadenza mensile <sup>8</sup>; nei grafici sottostanti si può vedere un'estrapolazione grafica di alcuni di questi dati grezzi riferiti agli anni 2008/2010 pubblicati dall'ISTAT e da cui risulta questa lieve ripresa della nostra economia.

Esportazioni ed importazioni UE (bilancia commerciale)

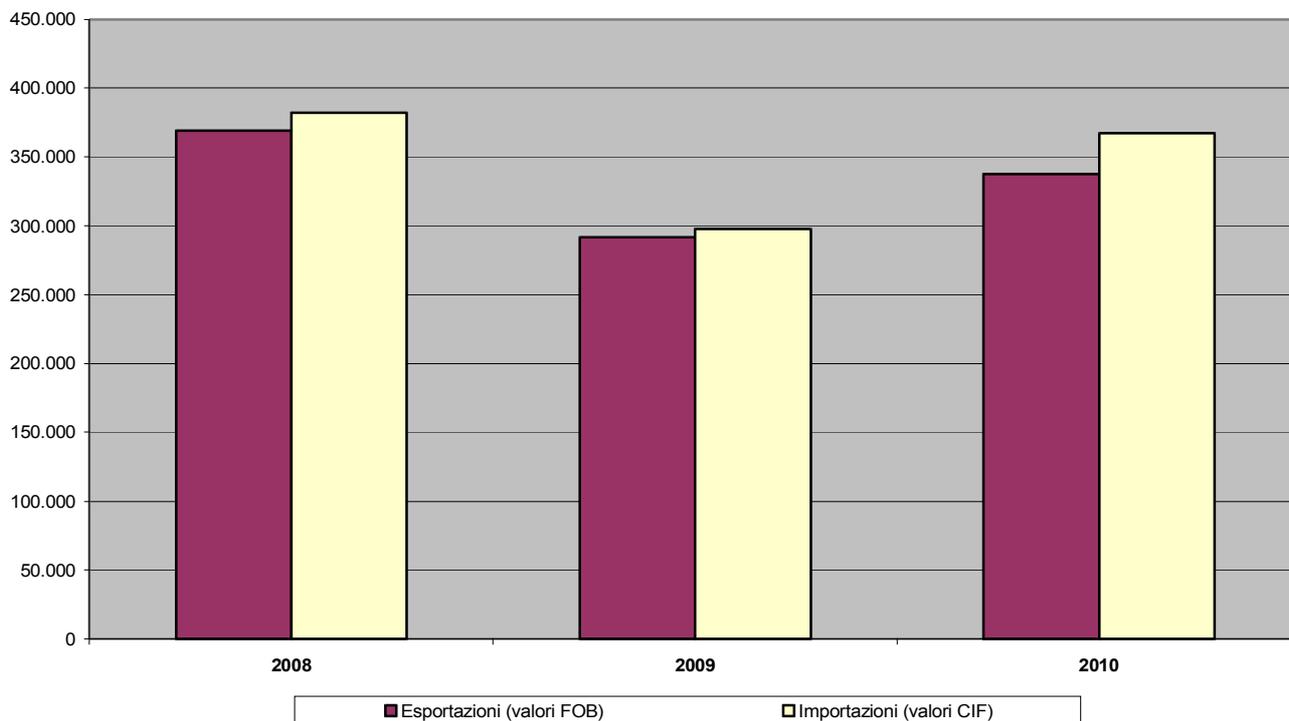


<sup>8</sup> <http://www.istat.it/it/archivio/bilancia+commerciale>

### Esportazioni ed importazioni con Paesi extraUE



### Esportazioni ed importazioni (dati complessivi della Bilancia commerciale dell'Italia)



### 3. Le operazioni con l'estero.

Il commercio con l'estero è costituito dalle operazioni di acquisto e di vendita di beni e dai servizi internazionali (di trasporto, intermediazione, finanziari e assicurativi) effettuati con controparti residenti al di fuori dei confini nazionali.

L'insieme di queste operazioni possono essere distinte in:

- operazioni di compravendita intracomunitarie tra i Paesi appartenenti all'Unione Europea (UE) che hanno dato vita ad un unico mercato in cui le merci vi circolano liberamente e non sono assoggettate a dazi o ad altri obblighi doganali;
- operazioni di compravendita extracomunitarie: riguardano le importazioni e le esportazioni di beni e servizi con Paesi non appartenenti all'UE; queste operazioni sono assoggettate a particolare regolamentazione e quindi al regime doganale e consistono in
  - ♦ **importazioni** quando danno luogo all'entrata in un Paese membro della UE di una merce non originaria o non in libera circolazione nella Comunità;
  - ♦ **esportazioni** quando danno luogo all'uscita da un Paese membro della UE di una merce originaria o in libera circolazione nella Comunità verso un Paese extracomunitario.

Si può quindi correttamente parlare di importazioni e di esportazioni solo per le operazioni compiute con Paesi extra-UE, anche se nel linguaggio corrente queste espressioni vengono ancora usate per tutti gli scambi con controparti al di fuori dell'Italia. Ricordiamo che l'Unione europea (UE) è un partenariato economico e politico tra 27 paesi, che ha contribuito ad innalzare il tenore di vita, introdotto una moneta unica europea e sta progressivamente realizzando un mercato unico nel quale persone, beni, servizi e capitali possono circolare liberamente come all'interno di uno stesso Paese.

### 4. La decisione di operare con l'estero.

Cos'hanno in comune due operatori residenti in Paesi diversi? Cosa li differenzia? La risposta a queste due domande non è semplice. Alla prima potremmo sinteticamente rispondere che:

- perseguono entrambi un obiettivo economico su cui stanno organizzando la loro cooperazione (pur con fini diversi),
- hanno probabilmente lo stesso bagaglio di conoscenze sulle tecnologie, sui mercati e sul prodotto che stanno trattando;
- usano una lingua (l'inglese prevalentemente) che padroneggiano in qualche modo non essendo la loro lingua madre.

Tutto il resto separa questi due contraenti e rende difficoltosa la loro reciproca voglia di concludere vantaggiosamente l'affare: le regole economiche e sociali, i modelli culturali, politici, religiosi a cui ognuno di loro si riferisce. Chi intende lavorare con l'estero, deve, quindi, superare difficoltà che un imprenditore operante esclusivamente con l'interno non ha. Questi ostacoli riguardano:

- difficoltà di comunicazione sia per la distanza che per la lingua;
- incertezze giuridiche: le norme giuridiche a cui è abituata la controparte estera sono diverse dalle nostre;
- non corretta comprensione dei termini commerciali in uso dalla controparte;
- rischi dovuti alla situazione politica (pensiamo non solo ai Paesi in cui ci sono situazioni di conflitto armato in corso, ma anche a tutte quelle aree di crisi meno evidenti che riguardano anche i Paesi europei<sup>9</sup>);
- rischi in fase di regolamento.
- all'impossibilità di visionare la merce prima della spedizione,
- all'alto valore delle transazioni,

<sup>9</sup> Vedi ad esempio i problemi ancora irrisolti in Spagna con i separatisti dell'ETA o agli attivisti corsi che chiedono la separazione della Corsica dalla Francia o i recenti problemi di natura economico-sociale acuiti in Grecia o in Spagna.

- al lasso di tempo tra la stipulazione e l'esecuzione del contratto (il contratto viene materialmente eseguito anche dopo alcuni mesi),
- ai trasporti internazionali (malgrado l'evoluzione dei sistemi va considerata la distanza e il trasbordo tra vari mezzi).

Per svolgere queste operazioni è perciò necessario un corollario di altre attività di trasporto, di spedizione, di servizi finanziari, di consulenza, (....), senza le quali difficilmente si potrebbe arrivare alla conclusione del contratto.

## 5. Il piano commerciale export.

I motivi che spingono le imprese ad operare con mercati di altri Paesi sono molteplici. Se per alcuni imprenditori l'ingresso in questi mercati è casuale (ad esempio quando la richiesta viene direttamente dal cliente straniero), per altri è frutto di uno studio specifico per ampliare il proprio mercato obiettivo. Se in passato le nostre aziende riuscivano ad imporsi con una certa facilità, grazie anche alla competitività dei prezzi, oggi il giorno l'ingresso di nuovi operatori (soprattutto asiatici) ha reso sempre più difficile sia l'ingresso che la permanenza sui mercati. Se in passato la variabile prezzo ha avuto molto peso nella capacità di penetrazione delle imprese, oggi ha perso molto del suo appeal per vari motivi:

- l'ulteriore liberalizzazione del mercato europeo ha portato, con l'avvento dell'euro, ad un unico grande mercato in cui la concorrenza si è fatta ancora più aggressiva per la relativa facilità di confronto dei prezzi offerti fra i vari operatori;
- un'unica moneta europea ha eliminato quei vantaggi competitivi che le imprese italiane riuscivano ad ottenere con le frequenti svalutazioni della lira;
- il sensibile incremento dei costi di produzione che ha portato molte aziende a delocalizzare <sup>10</sup> la propria produzione soprattutto nei settori dove è più agguerrita la concorrenza extraeuropea;
- l'aumento delle esigenze del mercato sull'assortimento di gamma, sulla qualità del prodotto e sui servizi offerti.

La predisposizione di un piano commerciale per l'estero, come tutte le attività di pianificazione, permette all'azienda di conseguire un vantaggio competitivo se e in quanto mette a fuoco:

- lo scenario internazionale in cui si va ad operare,
- l'analisi della concorrenza,
- gli obiettivi di mercato che si intende raggiungere in maniera chiara e ben definita,
- le strategie che si intende utilizzare,
- il prodotto ed i servizi che si intendono offrire,
- le risorse umane disponibili indicando i compiti e le responsabilità dei vari operatori,
- le risorse finanziarie necessarie per la strategia che si vuole perseguire,
- i prevedibili risultati economici e finanziari,
- le aree con più difficoltà di approccio individuando le opportune strategie,
- i canali di vendita e di comunicazione da utilizzare,
- i partner esteri.

In questa e nelle successive fasi di implementazione del piano, può risultare determinante il sostegno pubblico alle imprese. Nel nostro Paese esistono molti supporti per queste aziende. Tra tutti vogliamo segnalare oltre a quello fornito direttamente dagli istituti di credito:

- le Camere di Commercio Industria ed Artigianato (**CCIA**),
- la Società Italiana per le Imprese all'Estero (**SIMEST**),
- la Società per l'Assicurazione per i Crediti all'Esportazione (**SACE**).

<sup>10</sup> Per approfondire l'argomento vedi l'articolo pubblicato su [http://community.eun.org/eunCommunity/file\\_archive/895-111015-074804.pdf](http://community.eun.org/eunCommunity/file_archive/895-111015-074804.pdf)

Le **Camere di commercio**<sup>11</sup> hanno un ruolo di primo piano nel favorire l'accesso e l'espansione delle imprese sui mercati esteri, attraverso la fornitura di servizi di assistenza, informazione e promozione. Quest'ultimo tipo di attività è tesa a favorire le imprese italiane nei processi di integrazione nei mercati internazionali, promuovendo la collaborazione economica, commerciale, industriale e finanziaria. In particolare, gli sportelli per l'internazionalizzazione delle Camere di commercio mettono a disposizione delle imprese il *portale Globus*<sup>12</sup> per ricevere servizi di assistenza e informazione mirati sui settori e sui Paesi di interesse. Le Camere di commercio, infine, promuovono e organizzano - direttamente o attraverso i *Centri estero* ai quali sono associate e le Aziende speciali appositamente costituite - la partecipazione delle piccole e medie imprese alle maggiori rassegne fieristiche internazionali per favorire l'inserimento commerciale italiano nei principali mercati esteri e facilitare le relazioni di affari tra gli imprenditori.

La **SIMEST**<sup>13</sup> è la finanziaria di sviluppo e promozione delle imprese italiane all'estero istituita come società per azioni nel 1990 ed è controllata dal Governo Italiano che detiene il 76% del pacchetto azionario, ed è partecipata da banche, associazioni imprenditoriali e di categoria. La SIMEST è stata creata per promuovere il processo di internazionalizzazione delle imprese italiane ed assistere gli imprenditori nelle loro attività all'estero e pertanto:

*per gli investimenti all'estero*

- sottoscrive fino al 49% del capitale delle società estere partecipate da imprese italiane;
- agevola il finanziamento di quote sottoscritte dal partner italiano in società o imprese all'estero;
- gestisce fondi di venture capital;

*per gli scambi commerciali*

- agevola crediti all'esportazione.

SIMEST inoltre fornisce servizi di assistenza e consulenza per tutte le fasi dell'avvio e della realizzazione di investimenti all'estero.

**SACE**<sup>14</sup> è un gruppo assicurativo-finanziario attivo nel credito all'esportazione, nell'assicurazione del credito, nella protezione degli investimenti, nelle garanzie finanziarie, nelle cauzioni e nel factoring. Il Gruppo sostiene la crescita di oltre 20 mila imprese in più di 180 paesi, garantendo flussi di cassa più stabili e trasformando i rischi di insolvenza in opportunità di sviluppo. Più in particolare:

- assicura gli esportatori dal rischio di mancato pagamento e garantendo i finanziamenti concessi ad imprese estere per l'acquisto di merci e servizi italiani,
- protegge gli operatori dal rischio Paese,
- offre garanzie richieste alle imprese per partecipare a gare d'appalto o a commesse in Italia o all'estero,
- offre servizi di factoring pro solvendo e pro soluto<sup>15</sup>.

A livello istituzionale nel nostro Paese esistono vari organi pubblici che sono preposti alla regolamentazione, al controllo e al coordinamento delle operazioni commerciali e finanziarie con l'estero. Oltre all'**Agenzia delle dogane** ricordiamo il **Ministero dello Sviluppo Economico**, la **Banca d'Italia**, l'**Agenzia delle Entrate**<sup>16</sup>

<sup>11</sup> Per saperne di più: <http://www.camcom.gov.it>

<sup>12</sup> <http://www.globus.camcom.it/>

<sup>13</sup> <http://www.simest.it/home.html>

<sup>14</sup> <http://www.sace.it/>

<sup>15</sup> Per approfondire vedi [http://community.eun.org/eunCommunity/file\\_archive/470-111025-083945.pdf](http://community.eun.org/eunCommunity/file_archive/470-111025-083945.pdf)

<sup>16</sup> <http://www.agenziadogane.it> - <http://www.sviluppoeconomico.gov.it/> - <http://www.bancaditalia.it/> - <http://www.agenziaentrate.gov.it>

# Capitolo 2

## *Il contratto di compravendita*

Un contratto di compravendita internazionale può riguardare una notevole varietà di beni: materie prime, parti componenti, beni strumentali, beni di consumo. Rifacendoci alla disciplina del contratto di compravendita (art. 1470 e seguenti del Codice Civile), *le parti - compratore e venditore - mirano a realizzare il trasferimento della proprietà di un bene o di un diritto in cambio del pagamento di un prezzo*. Si tratta quindi di un contratto:

- bilaterale: stipulato da due parti: il compratore ed il venditore;
- consensuale, in quanto serve il consenso di entrambe le parti;
- oneroso perché comporta vantaggi ed obblighi ad entrambe le parti.

Gli obblighi *fondamentali* che scaturiscono dal contratto di compravendita sono:

- per il venditore, di consegnare e fare acquisire la proprietà della merce al compratore e garantire contro vizi<sup>17</sup> e contro l'evizione<sup>18</sup> (art. 1476 Codice Civile);
- per il compratore, di ritirare e pagare la merce (art. 1498 Codice Civile).

Il contratto di compravendita deve specificare inoltre gli altri elementi necessari per l'esecuzione e la conclusione del contratto che vengono definiti **accessori**: la qualità e la quantità della merce, l'imballaggio, il trasporto, l'assicurazione, la modalità della consegna, l'epoca e la modalità di pagamento, la documentazione, la definizione delle controversie.

### 1. Le fasi del contratto di compravendita.

Un contratto di compravendita attraversa varie fasi prima di arrivare alla sua redazione finale; può iniziare con una proposta del venditore o con una del compratore, può avvenire a distanza o su presenza dei due operatori, può essere fatta telefonicamente o tramite Internet; le modalità insomma possono essere le più varie e in genere seguono le seguenti fasi:

1. invio della proposta contrattuale con l'indicazione dell'oggetto del contratto, della qualità, della quantità e del prezzo della merce;
2. ricezione della proposta da parte del destinatario;
3. comunicazione dell'accettazione che può avvenire con un'espressa dichiarazione oppure con il verificarsi di determinati fatti (ad esempio, la presa in consegna della merce). L' **'accettazione** si considera valida se non ci sono variazioni, modifiche od integrazioni rispetto alla proposta così come è pervenuta. Se ciò accade si è in presenza di una controproposta che il proponente può riservarsi di accettare, anche con la modalità del silenzio-assenso, oppure rifiutare con una dichiarazione espressa<sup>19</sup>: in tal caso il contratto non è concluso e può essere risolto di comune accordo o è oggetto di nuove trattative. Per evitare malintesi, è bene quindi richiedere l' accettazione scritta delle condizioni generali di vendita prima di procedere<sup>20</sup>.

<sup>17</sup> Danni visibili ed occulti che diminuiscono la qualità della merce o la rendono non idonea all'uso a cui è destinata. Sul l'argomento vedi art. 1490 e seguenti del CC.

<sup>18</sup> Sono quei diritti che altre persone vantano sulla merce. Sulla vendita di cose altrui vedi anche l'art. 1478 e seguenti del CC.

<sup>19</sup> I mezzi a disposizione tradizionali sono la lettera e il fax; i mezzi più moderni contemplano la mail certificata, l'accettazione memorizzata su server con indirizzo sicuro (https), la registrazione telefonica dell'avvenuta accettazione.

<sup>20</sup> Ricordiamo che qualsiasi modifica di una proposta deve essere accettata dall'altra parte; con la spedizione delle merci il

Già dai primi approcci viene stabilita la lingua che verrà usata nella varie fasi siano esse scritte od orali; sembra un dettaglio, ma è una scelta fondamentale per portare a buon fine un affare. Non basta conoscere la lingua a livello accademico: vanno conosciuti i termini commerciali e giuridici usati nel contesto dell'operazione che si va a concludere<sup>21</sup>.

Molto spesso si utilizza la lingua inglese come lingua ufficiale del contratto, universalmente diffusa e meno soggetta ad interpretazioni. Proprio per evitare i rischi dovuti all'errata interpretazione dei termini utilizzati, nelle note a corredo di ogni contratto vengono specificati e descritti nel dettaglio il significato dei termini giuridici e commerciali visto che ognuno di questi termini potrebbe avere un significato diverso sia per la controparte estera, sia per quelli del giudice che dovesse essere chiamato a dirimere un'eventuale controversia.

Un'altra raccomandazione che non va trascurata consiste nell'evitare di redigere un contratto pensando di limitare le proprie responsabilità. Il testo deve essere invece ben equilibrato e va costruito in modo da:

- evitare contestazioni pretestuose delimitando le responsabilità di ogni contraente,
- prevedere meccanismi di rapida soluzione della controversia.

È bene definire con chiarezza sia gli obiettivi che il ruolo di tutti i soggetti che opereranno per la riuscita dell'operazione. Oltre al compratore ed al venditore, intervengono molti operatori che a vario titolo danno un contributo nel portare a termine efficacemente un contratto di compravendita: *banche, vettori, spedizionieri, compagnie di assicurazione, autorità valutarie, uffici* che devono rilasciare autorizzazioni o effettuare controlli. Anche la definizione delle procedure ha la sua importanza soprattutto quando sono questi soggetti a svolgere determinati compiti. Ad esempio, riguardo ai controlli ed ai collaudi a cui verrà sottoposta la merce, va precisata la procedura ed i parametri a cui dovrà sottostare l'autorità a ciò preposta e vanno previsti gli effetti del ritardato o del mancato rilascio di questa certificazione.

Tutto ciò garantisce che non siano altri (un giudice o un arbitro) a valutare le responsabilità e le inadempienze utilizzando regole e criteri che non si conoscono al momento della stipula del contratto. La sostituzione di un prodotto difettoso, il pagamento di una penale ragionevole, l'adattamento del prezzo in presenza di un ritardo imprevisto, consente di "salvare" un contratto ed un cliente importante pagando un prezzo equilibrato.

Prevedere delle "vie d'uscita" giudiziali ed extragiudiziali equilibrate in caso di inadempienza diminuisce il rischio di una lunga e costosa iniziativa legale: è inevitabile che in alcune occasioni si giunga ad un contenzioso. In tali casi chi dirimerà la controversia? Quale legislazione verrà applicata? Quella italiana? Quella vigente nel Paese dell'altro operatore? Un'altra normativa?

Per rispondere a questi interrogativi, nel contratto è opportuno precisare:

- il magistrato o l'arbitro che dovrà redimere la controversia,
- quale sarà la legge che questo giudice dovrà applicare.

## 2. Il diritto applicabile e la forma del contratto.

Definire nei dettagli i termini e le condizioni di un contratto internazionale presenta problematiche diverse e spesso più articolate di quelle che si incontrano in una negoziazione a carattere interno.

---

venditore accetta tutte le regole concordate fino a quel momento. Il sistema di inserire le condizioni di vendita nel pieghevole pubblicitario o nel catalogo tecnico è da evitare. Ancora peggio è inserire le regole contrattuali dietro le fatture o le bolle di accompagnamento delle merci: in un tale contesto il venditore ha già iniziato ad eseguire il contratto, consegnando o spedendo la merce, accettando le eventuali regole stabilite fino a quel momento dalla controparte nei documenti che questa le ha inviato e saranno vani tutti i tentativi di modifica.

<sup>21</sup> E' consigliabile dilungarsi chiarendo e specificando le volontà delle parti con termini semplici e inequivocabili che non lascino spazio a dubbi e malintesi di qualunque natura.

Il possesso di un valido e approfondito bagaglio di conoscenze di carattere tecnico, commerciale, giuridico e finanziario è indispensabile, per chi decide di operare con controparti estere. Fissare chiaramente le regole contrattuali serve ad evitare l'insorgere di controversie perché non esistono norme giuridiche comuni, né esiste un diritto internazionale che stabilisca regole condivise in tutti i Paesi del mondo, né esiste un unico giudice che si possa incaricare di dirimere eventuali controversie commerciali.

Qualsiasi operatore deve quindi porre particolare attenzione a definire il quadro giuridico in cui nasce e si sviluppa il rapporto commerciale in modo da avere un quadro chiaro della situazione e tenere sotto controllo l'evoluzione della trattativa.

- *Quale legge regolerà il rapporto commerciale? Quella italiana o quella vigente nel Paese del nostro partner?*
- *Esistono convenzioni internazionali che regolano i rapporti commerciali? Quali sono e cosa dispongono? Sono in grado di fornire risposte chiare ed esaurienti alle esigenze dell'impresa?*
- *Come devono essere regolate le controversie? Chi è preposto alla loro eventuale risoluzione?*

In ambito giuridico esistono due diversi stili di approccio, a livello internazionale, in materia contrattualistica, spesso in antitesi:

- il sistema giuridico di “**Common Law**”, che caratterizza i Paesi anglosassoni<sup>22</sup>;
- il sistema giuridico di “**Civil Law**”, adottato in Italia e negli altri Paesi europei.

Nei Paesi europei caratterizzati dal sistema giuridico di “Civil Law”, non è obbligatoria la forma scritta del contratto. Salvo rare eccezioni<sup>23</sup> anche una stretta di mano può rappresentare la volontà di adempiere a certi obblighi così come qualsiasi altro contratto concluso in forma verbale. Il comune buon senso, chiaramente, suggerisce agli operatori di stipulare sempre, il contratto in forma scritta, che di certo è la forma più adatta a garantire il rispetto dell'accordo e della volontà delle controparti: è molto difficile far valere le proprie ragioni quando l'accordo è solo verbale.

L'accordo si può quindi sviluppare in forme e modi diversi:

- con lo scambio di corrispondenza fra le parti (per lettera, fax, e-mail) attraverso la quale una parte invia una proposta che viene accettata dall'altra parte senza riserve;
- con la conferma da parte del venditore<sup>24</sup> di un ordine ricevuto dal compratore;
- con un accordo sottoscritto dalle parti.

### 3. La contrattualistica internazionale.

La fase delle trattative impegna strenuamente le parti nei più vari aspetti: dalla definizione della qualità e quantità al prezzo, dalla resa della merce al sistema di pagamento. Tutto questo lavoro deve poi essere materializzato in un documento conclusivo che contempra quanto stabilito. Arrivare impreparati in questa fase andando alla ricerca affannosa di un modello di contratto che magari viene posto sotto il naso dalla controparte (nella sua lingua) o talvolta si utilizza quello adoperato in precedenza per un altro affare o per un altro Paese, può rendere problematico non solo la conclusione di quell'affare, ma può compromettere anche la sopravvivenza stessa dell'azienda<sup>25</sup>.

L'azienda che decide di operare in maniera stabile in un mercato deve necessariamente predisporre un contratto tipo valido per quel Paese e per quel prodotto e che sia aperto a tutte le regole che verranno stabilite nella fase di trattativa.

<sup>22</sup> Per *Common Law* si intende un sistema giuridico di diritto non codificato che si basa su un modello di "precedente giurisprudenziale", attraverso il quale i giudizi vengono stabiliti sulla base di altre precedenti sentenze di casi tra loro molto simili, consolidandosi nel tempo. I sistemi di *Civil Law* si basano su diritti codificati, ovvero un sistema di norme suddivise in categorie: codice civile, codice penale, codice di procedura civile e codice di procedura penale.

<sup>23</sup> Espressamente richiamate nelle leggi nazionali.

<sup>24</sup> Ad esempio, emettendo la fattura pro-forma o la conferma d'ordine.

<sup>25</sup> Non è infrequente il caso in cui una sottovalutazione delle conseguenze di una qualche clausola (sulla consegna, sul pagamento, sui documenti da consegnare alla controparte, sui visti doganali, sui controlli da effettuare) inserita nel contratto di un certo importo può portare a gravissime conseguenze economiche.

Allo scopo di avere un quadro di riferimento quanto più uniforme possibile, la comunità internazionale ha creato alcuni “contratti tipo” sulle condizioni generali di vendita. Si tratta di modelli che devono essere adattati al prodotto o al processo produttivo oggetto del contratto, al Paese della controparte, all’operazione che si intende effettuare, ai rapporti di forza delle due parti, all’operazione finanziaria conseguente, alla normative in vigore <sup>26</sup>.

Ricordiamo alcuni tra i principali organismi che hanno contribuito a facilitare la redazione dei contratti internazionali:

- l’UCIMU<sup>27</sup> (Associazione costruttori di macchine utensili);
- la Commissione economica per l’Europa dell’Onu UNECE <sup>28</sup>;
- le pubblicazioni ORGALIME <sup>29</sup> (Organisme de Liaison der Industries Metalliques Europeennes);
- le pubblicazioni della CCI <sup>30</sup> (Camera di Commercio Internazionale).

### 3.1 La Camera di Commercio Internazionale.

Un’organizzazione a cui faremo spesso riferimento è la Camera di Commercio Internazionale (ICC-International Chamber of Commerce)<sup>31</sup>. È stata fondata nel 1919 da cinque comitati nazionali (tra cui la sezione italiana) ed ha attualmente sede a Parigi. Ad essa aderiscono organizzazioni imprenditoriali, Camere di commercio ed imprese di oltre 130 Paesi. È un’organizzazione privata che rappresenta a livello mondiale tutti i settori imprenditoriali ed ha lo scopo di promuovere un sistema aperto di commercio e investimenti internazionali, anche attraverso la redazione di norme che possono facilmente essere richiamate nei contratti internazionali.

La ICC, mediante l’attività di Commissioni tecniche, formula pareri e suggerimenti sulle principali tematiche di interesse delle imprese nei più vari aspetti: quello commerciale, quello finanziario, dei trasporti, del marketing, della concorrenza, della regolamentazione degli scambi, della protezione della proprietà industriale, dell’ambiente, delle pratiche bancarie e assicurative, dell’informatica e delle telecomunicazioni.

Essa offre, inoltre, servizi di una certa importanza, quali ad esempio la “Corte Internazionale di Arbitrato” e i “*Commercial Crime Services*” (gruppi specializzati nel monitoraggio e nella prevenzione delle frodi).

La sezione italiana (ICC-Italia) ha sede in Roma ed ha come soci le maggiori organizzazioni imprenditoriali ed associazioni di categoria del Paese <sup>32</sup> nonché professionisti ed esperti.

## 4. La qualità della merce.

Uno dei primi aspetti di qualsiasi negoziazione mercantile è quello che riguarda l’individuazione della quantità e della qualità della merce. La **qualità** può essere indicata in base:

- 1) alla descrizione (**by description**) facendo riferimento alla “denominazione” commerciale ed aggiungendo altre eventuali indicazioni <sup>33</sup>.

<sup>26</sup> Alcune clausole potrebbero non essere più applicabili perché superate da altre normative o specifiche tecniche riferite in altre parti contrattuali.

<sup>27</sup> Per maggiori informazioni vedi <http://www.ucimu.it/>

<sup>28</sup> Per maggiori informazioni vedi <http://www.unece.org/>

<sup>29</sup> Per maggiori informazioni vedi <http://www.elettronet.it/browse.asp?goto=419>

<sup>30</sup> <http://www.cciitalia.org/venditainternaz.htm>

<sup>31</sup> Sito: <http://www.iccwbo.org/> Il sito italiano della stessa organizzazione si trova all’indirizzo <http://www.cciitalia.org/>

<sup>32</sup> Tra i principali soci ricordiamo ANIA, ABI-Associazione Bancaria Italiana, Assonime, Confindustria, Confcommercio, l’Unioncamere e le Camere di Commercio, le principali Banche, Enti ed imprese pubbliche e private.

<sup>33</sup> Ad esempio per i prodotti ortofrutticoli esistono norme di qualità per numerosi prodotti: carote, cipolle, asparagi, carciofi, agrumi, uve da tavola, mele. Esse riguardano non solo l’aspetto esteriore (quali il colore o la forma) ma anche il calibro e la dimensione minima, la presentazione, l’omogeneità, i marchi esterni da applicare, le tolleranze previste.

- 2) all'esame di un campione consegnato al compratore che ha avuto il tempo necessario per verificarne gli attributi (**by sample**); in tal caso distinguiamo:
- *il campione reale* che è prelevato dalla partita pronta all'atto della stipulazione del contratto. Questo metodo comporta la condizione che la merce consegnata sia uguale al campione testato e, salvo patto contrario, non sono ammesse differenze<sup>34</sup>.
  - *Il campione tipo*: cioè simile e quindi non necessariamente identico alla merce consegnata; in questo caso il compratore ammette delle differenze entro certi limiti.

#### 4.1 Le tolleranze di qualità

Molto spesso, soprattutto quando si tratta di materie prime, semilavorati, prodotti agricoli e in tutti quei casi in cui sono ammessi scostamenti tra la qualità contrattata e quella consegnata, le parti individuano le modalità con cui regolare queste situazioni.

Distinguiamo tre casi:

1. se le difformità della merce sono contenute, e quindi entro i limiti stabiliti nel contratto, allora il compratore non avrà diritto ad alcun abbuono;
2. se le difformità della merce sono maggiori, ma comunque sempre entro i limiti pattuiti, allora il compratore avrà diritto ad un abbuono;
3. quando le difformità superano quest'ultimo limite e ne impediscono l'utilizzo, allora il compratore avrà diritto alla risoluzione del contratto.

qualità migliore	tolleranza senza abbuono	tolleranza con abbuono	possibilità di risoluzione del contratto
Qualità pattuita			

Nel contratto può anche stabilirsi che vi sia un incremento di prezzo a favore del venditore qualora spedisca merci che siano di qualità migliore rispetto ad uno standard definito. In tal caso gli abbuoni si dicono **reciproci**: tale condizione deve essere espressamente citata nel contratto.

Per misurare la qualità esistono numerosi parametri che vanno esattamente individuati e che riguardano la particolare tipologia della merce oggetto del contratto. In alcuni casi possiamo trovarci dinanzi a situazioni in cui alcuni elementi siano migliori ed altri peggiori. Vediamo come ci si regola in queste situazioni con degli esempi.

#### Esempio: abbuoni non reciproci:

In un contratto di compravendita di una partita di t 600 di mais al prezzo base di € 40 alla t, sono stati stabiliti i seguenti requisiti:

INDICE QUALITATIVO	QUALITÀ CONTRATTATA
Peso naturale (ettolitrico)	Kg 80/per ettolitro
Corpi estranei farinosi	2%
Corpi estranei non farinosi	1%

Le condizioni contrattuali prevedono i seguenti abbuoni non reciproci:

- peso naturale: nessun abbuono fino ad un kg mancante; 1% per ogni kg mancante e frazioni in proporzione, fino a 3 kg per ettolitro; 1,5% per ogni kg mancante e frazioni in proporzione, fino a 5 kg per ettolitro; risoluzione del contratto per deficienze superiori a 5 kg
- corpi estranei farinosi: tollerati fino al 4%; abbuono 0,5% per ogni 1% oltre il limite contrattato e frazioni in proporzione;
- corpi estranei non farinosi: tollerati fino ad un massimo del 3%; abbuono 0,6% per ogni 1% di eccedenza e frazioni in proporzione.

**Determiniamo la misura percentuale complessiva dell'abbuono nei seguenti due casi:**

INDICE QUALITATIVO	1° CASO QUALITÀ ACCERTATA	2° CASO QUALITÀ ACCERTATA
Peso naturale (ettolitrico)	Kg 76/per ettolitro	Kg 79,5/per ettolitro
Corpi estranei farinosi	3%	4%
Corpi estranei non farinosi	2%	3%

<sup>34</sup> Nel caso in cui il compratore accerti delle differenze avrà diritto alla risoluzione del contratto.

### Soluzione del primo caso

Anzitutto verifichiamo la reciprocità: nel caso in esame si tratta di abbuoni non reciproci e quindi se spettanti sono solo a favore del compratore. Raffrontiamo poi la qualità accertata con quella contrattata:

INDICE QUALITATIVO	QUALITÀ ACCERTATA	QUALITÀ CONTRATTATA
Peso naturale (ettolitrico)	Kg 76/per ettolitro	Kg 80/per ettolitro
Corpi estranei farinosi	3%	2%
Corpi estranei non farinosi	2%	1%

Ora verifichiamo se esistono i termini perché il compratore chieda la risoluzione del contratto aiutandoci con la tabella:

#### Peso naturale

tolleranza senza abbuono: fino a 79 kg/ettolitro	tolleranza con abbuono dell'1% oltre 77 e fino a 79 kg/ettolitro	tolleranza con abbuono dell'1,5% oltre 75 e fino a 77 kg/ettolitro	risoluzione del contratto se il peso naturale risulti inferiore a 75 kg/ettolitro
-----------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------

Essendo il peso riscontrato pari a 76 kg il compratore non può chiedere la risoluzione del contratto ma ha diritto ad un abbuono calcolato in questo modo:

- per il 1° kg mancante: non ha diritto ad alcun abbuono
- per il 2° ed il 3° kg mancante ha diritto a:

$$1 \text{ Kg} : 1 \% \text{ abbuono} = 2 \text{ Kg} : x \% \text{ abbuono} \quad x = 2\% \text{ abbuono per i primi due kg mancanti}$$

per il 4° kg mancante ha diritto a:

$$1 \text{ Kg} : 1,5 \% \text{ abbuono} = 1 \text{ Kg} : x \% \text{ abbuono} \quad x = 1,5\% \text{ abbuono per l'ulteriore kg mancante}$$

#### Corpi estranei farinosi

tolleranza con abbuono dello 0,5% per ogni 1% di eccedenza o in proporzione	possibilità di risoluzione del contratto se la percentuale supera il 4%
-----------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------

Essendo i corpi estranei farinosi pari al 3% il compratore non può chiedere la risoluzione del contratto ma ha diritto ad un abbuono calcolato in questo modo:

- per i primi 2%: non ha diritto ad alcun abbuono,
- per il successivo 1% ha diritto a:

$$1 \% \text{ di eccedenza} : 0,5 \% \text{ abbuono} = 1 \% \text{ di eccedenza} : x \% \text{ abbuono} \quad x = 0,5\% \text{ abbuono per i corpi estranei farinosi}$$

#### Corpi estranei non farinosi

tolleranza con abbuono dello 0,6% per ogni 1% di eccedenza o in proporzione	possibilità di risoluzione del contratto se la percentuale supera il 3%
-----------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------

Essendo i corpi estranei non farinosi pari al 2% il compratore non può chiedere la risoluzione del contratto ma ha diritto ad un abbuono calcolato in questo modo:

$$1 \% \text{ di eccedenza} : 0,6 \% \text{ abbuono} = 1 \% \text{ di eccedenza} : x \% \text{ abbuono} \quad x = 0,6\% \text{ abbuono per i corpi estranei non farinosi}$$

Concludendo quindi al compratore spettano i seguenti abbuoni:

peso naturale	3,5%
corpi estranei farinosi	0,5%
corpi estranei non farinosi	0,6%
<b>Per un totale di abbuoni pari al</b>	<b>4,6%</b>

Pertanto il prezzo da pagare sarà così determinato:

prezzo della merce = 600 * 40	=	€ 24.000
sconto del 4,6% su 24.000	=	€ 1.104
<b>per un totale della merce di</b>		<b>€ 22.896</b>

### Soluzione del secondo caso

Nel secondo caso raffrontiamo la qualità accertata con quella contrattata:

INDICE QUALITATIVO	qualità accertata	qualità contrattata
Peso naturale (ettolitrico)	Kg 79,5/per ettolitro	Kg 80/per ettolitro
Corpi estranei farinosi	4%	2%
Corpi estranei non farinosi	3%	1%

Anche in questa ipotesi il compratore non ha diritto a chiedere la risoluzione del contratto perché non sono stati superati i limiti imposti. Vediamo invece gli abbuoni spettanti:

**Peso naturale:** non spetta alcun abbuono visto che la qualità accertata è inferiore ad 1 kg

**Corpi estranei farinosi:** applicando lo stesso ragionamento di prima impostiamo la seguente proporzione:

$$\begin{array}{ccccccc} 1 & : & 0,5 & = & 2 & : & x & x = 1\% \text{ abbuono per i corpi estranei farinosi} \\ \% \text{ di} & & \% & & \% \text{ di} & & \% & \\ \text{eccedenza} & & \text{abbuono} & & \text{eccedenza} & & \text{abbuono} & \end{array}$$

**Corpi estranei non farinosi:** applicando lo stesso ragionamento di prima imposteremo la seguente proporzione

$$\begin{array}{ccccccc} 1 & : & 0,6 & = & 2 & : & x & x = 1,2\% \text{ abbuono per i corpi estranei non} \\ \% \text{ di} & & \% & & \% \text{ di} & & \% & \text{farinosi} \\ \text{eccedenza} & & \text{abbuono} & & \text{eccedenza} & & \text{abbuono} & \end{array}$$

Riassumendo al compratore, nel secondo caso esaminato, spettano i seguenti abbuoni:

peso naturale	0%
corpi estranei farinosi	1,0%
corpi estranei non farinosi	<u>1,2%</u>
<b>Per un totale di abbuoni pari al</b>	<b>2,2%</b>

Il prezzo da pagare sarà così determinato:

prezzo della merce = 600 * 40	=	€ 24.000
sconto del 2,2% su 24.000	=	€ 528
<b>per un totale della merce di</b>		<b>€ 23.472</b>

### Esempio: abbuoni reciproci:

La Ditta Gialli ha acquistato una partita di 100 tonnellate di olive al prezzo di € 900 alla tonnellata alle seguenti condizioni:

a) acidità 1%: in caso di acidità superiore all'1% il compratore ha diritto ad un abbuono pari al 2% per ogni 0,1 e fino ad un massimo del 2%; in caso di qualità migliore il venditore ha diritto ad un incremento di prezzo pari all'1% per ogni 0,1 accertato.

b) corpi estranei: tollerati fino al 5%; per presenza oltre il 5% abbuono pari all'1,50% per ogni ulteriore 1% di eccedenza od in proporzione fino ad un massimo del 9%.

c) calibro 15 mm; per deficienza abbuono dell'1,5% per ogni mm in meno e fino ad un calibro minimo di 10 mm.

L'analisi della partita di merce consegnata ha dato i seguenti risultati:

- acidità 0,8%;
- corpi estranei 6,5%;
- calibro 13 mm.

**Determiniamo la misura percentuale complessiva dell'abbuono ed il prezzo da pagare:**

**Acidità:** la partita consegnata ha una qualità migliore di quella base contrattata. Di conseguenza il venditore ha diritto ad un aumento del prezzo alla tonnellata calcolato in questo modo:

$$\begin{array}{ccccccc} 0,1 & : & 1 & = & 0,2 & : & x & x = 2\% \text{ abbuono a favore del venditore per qualità} \\ \% \text{ di} & & \% & & \% \text{ accertata} & & \% & \text{migliore} \\ \text{miglioria} & & \text{abbuono} & & & & \text{abbuono} & \end{array}$$

**Corpi estranei:** in questo caso la qualità accertata è peggiore di quella contrattata; dovremo quindi risolvere la seguente proporzione:

$$\begin{array}{ccccccc}
 1 & : & 1,5 & = & 1,5 & : & x & x = 2,25\% \text{ abbuono per i corpi estranei a} \\
 \% \text{ di} & & \% & & \% \text{ di} & & \% & \text{favore del compratore} \\
 \text{eccedenza} & & \text{abbuono} & & \text{eccedenza} & & \text{abbuono} & 
 \end{array}$$

**Calibro delle olive:** applicando lo stesso ragionamento di prima imposteremo la seguente proporzione

$$\begin{array}{ccccccc}
 1 & : & 1,5 & = & 2 & : & x & x = 3\% \text{ abbuono per il calibro più piccolo} \\
 \text{mm} & & \% & & \text{mm accertati} & & \% & \\
 & & \text{abbuono} & & & & \text{abbuono} & 
 \end{array}$$

Riassumendo al compratore, nel secondo caso esaminato, spettano i seguenti abbuoni:

acidità	2%	(a favore del venditore)
corpi estranei	2,25%	(a favore del compratore)
corpi estranei non farinosi	3%	(a favore del compratore)
<b>Per un totale di abbuoni pari al</b>	<b>3,25%</b>	<b>a favore del compratore.</b>

Il prezzo da pagare sarà così determinato:

$$\begin{array}{rcl}
 \text{prezzo della merce} & = & 100 * 900 = \text{€ } 90.000 \\
 \text{sconto del } 3,25\% \text{ su } 90.000 & = & \underline{\text{€ } 2.925} \\
 \text{per un totale della merce di} & & \text{€ } 87.075
 \end{array}$$

## 5. La quantità della merce.

La quantità può essere indicata in tre modi:

- ◆ in blocco, ma questa è poco usata nel commercio internazionale,
- ◆ per unità convenzionali (barili, sacchi, ecc.),
- ◆ per unità di misura (peso, capacità, lunghezza, ...).

Il sistema più utilizzato per identificare la quantità è certamente quello per unità di misura. Esistono al mondo vari sistemi di misurazione; il più utilizzato è il “Sistema Internazionale di Unità di Misura” identificato con la sigla SI. Questo sistema, che è poi quello utilizzato nel nostro Paese si basa su sette unità di misura<sup>35</sup>. Nei paesi anglosassoni malgrado gli sforzi fatti anche a livello governativo<sup>36</sup> vengono ancora comunemente utilizzati altri sistemi di misure che spesso ritroviamo come indicatori sia nei contratti sia nel linguaggio economico corrente. Vedi ad esempio il prezzo del petrolio (al barile) o quello dell'oro (ad oncia). Nella tabella sottostante abbiamo messo a confronto alcuni dei principali sistemi di misure. Come si può vedere ad esempio per quelle di capacità e di peso esistono diverse modalità che devono essere correttamente individuate dalle parti.

<sup>35</sup> Oltre al metro (misura di lunghezza), al chilogrammo (misura di peso) e al secondo (misura del tempo) che sono quelli che utilizziamo tutti i giorni, esistono anche altre quattro unità fondamentali: il kelvin (misura della temperatura), l'ampere (misura dell'intensità della corrente elettrica), la candela (misura l'intensità luminosa), e la mole (misura la quantità delle sostanze). Accanto a queste c'è anche il litro (l) che è un'unità di misura del volume (e della capacità) che pur non essendo un'unità del SI, ne è accettato l'uso. Un litro equivale a: 0,001 metri cubi ovvero ad un cubo di 10 cm di lato; ne consegue che 1000 litri equivalgono ad 1 metro cubo.

<sup>36</sup> Vedi ad esempio l'*Omnibus Trade and Competitiveness Act* del 1988 con cui il Governo degli Stati Uniti ha definito il Sistema Internazionale il sistema preferibile di pesi e misure per il commercio e gli scambi americani.

### sistemi di misura a confronto

misura di lunghezza del SI		misura di lunghezza anglosassoni	
km	chilometro= 1.000 m	in	inch (pollice) = cm 2,54
hm	chilometro= 1.000 m	ft	foot (piede) = 12 inch
dam	decametro=10m	yd	yard (yarda) = 3 piedi
<b>m</b>	<b>metro</b>		
dm	decimetro=0,1 m		
cm	centimetro=0,01 m		

misure di peso del SI		misure di peso anglosassoni	
t	tonnellata metrica = 1.000 kg	Short Ton=907,18 kg	usata in USA
Mg	miriagrammo = 10 kg	Long Ton=1.016,0 kg	usata in Inghilterra
<b>kg</b>	<b>chilogrammo = 1000 g</b>	pound (libbra) = 453,59237 g	
hg	ettogrammo = 100 g	<b>ounce (once) = 28,349523 g</b>	
dag	decagrammo = 10 g	<b>oz t (oncia Troy usata per i metalli preziosi) = 31,103</b>	
g	grammo		

misure di capacità del SI		misure di capacità anglosassoni	
kl	Kilolitro=1000 l	gallon (gallone britannico)=3,785412 l	
hl	ettolitro = 100 l	quart (quarto)=1/4 di gallone	
dal	decalitro = 0,1 l	pint (pinta)=473,1765 ml	
<b>l</b>	<b>litro</b>		
dl	decilitro = 0,1l	US liquid gallon (gallone americano) = 3,785411784 l	
cl	centilitro = 0,01 l	bbl (barile comunemente utilizzato per gli idrocarburi)	
ml	millilitro = 0,001 l	<b>bbl</b> 42 galloni USA = 158,987294928 l	

Anche per la quantità possono essere previsti limiti di tolleranza soprattutto quando si tratta di merci sfuse o di merci igroscopiche. In questi casi le differenze riscontrate nella quantità della merce sono trattate nello stesso modo visto a proposito della qualità: una prima percentuale senza abbuoni e poi degli abbuoni via via crescenti entro un limite massimo. Ciò serve ad evitare che il venditore abbia vantaggio<sup>37</sup> da una situazione che potrebbe crearsi in caso di prezzi soggetti a frequenti oscillazioni sui mercati.

#### ESEMPIO DI ABBUONI DI QUANTITÀ

È stato stipulato un contratto di compravendita di una partita di rame al prezzo di \$ 3,50 per libbra con consegna a fine mese. La quantità contrattata è stata fissata in 50.000 libbre. Nel contratto è stato previsto che eventuali differenze sulla quantità negoziata saranno regolate come segue:

- \* fino al 2% di variazione in meno: tutta la quantità consegnata al prezzo di contratto;
- \* fino al 2% di variazione in più: la quantità consegnata in più alla quotazione della borsa di New York diminuita del 10%;
- \* oltre questi limiti il compratore ha diritto alla risoluzione del contratto.

Determinare il costo complessivo della partita di rame ed il prezzo al kg nei seguenti casi:

quantità consegnata 49.500 libbre - quotazione della borsa di NewYork \$ 3,60

quantità consegnata 51.000 libbre - quotazione della borsa di NewYork \$ 3,45

#### Soluzione:

intanto verifichiamo se nei due casi siamo nei limiti previsti dal contratto:

$51.000 \cdot 2\% = 1.000$  (variazione massima in aumento o in diminuzione)

ne consegue che in entrambi i casi siamo entro i limiti

nel **primo caso**: essendo la quantità consegnata in meno, il compratore pagherà tutta la merce consegnata al prezzo stabilito nel contratto:

$49.500 \cdot 3,50 = \$ 173.250$

per determinare il prezzo al kg bisogna trasformare le libbre in kg

$49.500 \cdot 453,59237 = \text{g } 22.452.822,315 = \text{kg } 22.452,822315$

$173.250 / 22.452,822315 = 7,72$  **prezzo al kg**

nel **secondo caso**: essendo la quantità consegnata in più avremo:

<sup>37</sup> Ad esempio se il prezzo di mercato è aumentato, potrebbe consegnare la quantità minima prevista e trovare un altro compratore contrattando il nuovo prezzo. Nel caso contrario (diminuzione dei prezzi sui mercati) spedirebbe il quantitativo massimo previsto dal contratto.

fino alla quantità negoziata  $50.000 \times 3,50 = 175.000$   
 la quantità in più invece costerà  $1.000 \times 3,45 \times 90\% = 3.105$   
 per un totale di  $(175.000 + 3.105) = \$ 178.105$   
 per determinare il prezzo al kg bisogna trasformare le libbre in kg  
 $51.000 \times 453,59237 = \text{g } 23.133.210,87 = \text{kg } 23.133,21087$   
 $178.105 / 23.133,21087 = 7,70$  **prezzo al kg**

## 6. L'imballaggio.

L'imballaggio ha numerosi riflessi sull'intero ciclo distributivo delle merci. Anche le imprese che fino a ieri ne sottovalutavano il ruolo mostrano sempre più interesse al packaging. Si tratta di una funzione che occupa un posto di primo piano se la esaminiamo da un punto di vista prettamente di *marketing*<sup>38</sup>. Quello che ora ci interessa esaminare sono le problematiche inerenti il contratto di compravendita. Da questo punto di vista l'imballaggio è quella parte che:

- garantisce il ricevimento delle merci in stato sano per le manipolazioni, gli urti, le contaminazioni, i furti, i trasbordi, il bagnamento, le variazioni di temperatura e di umidità a cui è sottoposta durante il viaggio;
- deve favorire il processo di riduzione dei tempi e delle modalità di trasferimento con forme, dimensioni e materiali usati.



Viene stimato che oltre l'80% dei danni da trasporto dipendono da deterioramenti che possono essere evitati attraverso una maggiore cura dell'imballo. La prima causa dei danni che gli operatori denunciano alle compagnie di assicurazione è, infatti, l'imballaggio non adeguato per materiale di costruzione, dimensione, struttura, al tipo di trasporto che viene effettuato. Questo requisito è anche tra le più frequenti cause di esclusione della responsabilità dei vettori. Infatti, come stabilisce l'art. 1693 del Codice Civile, *il vettore non è chiamato a rispondere dei danni subiti dalla merce se prova che il danno è dovuto a vizio di imballaggio.*

Prescindendo dalle inevitabili conseguenze, far giungere la merce a destino con puntualità, senza danneggiamenti o deterioramenti significa fornire un elevato livello di servizio, creando allo stesso tempo un'immagine di serietà e di affidabilità della propria impresa. È proprio questa immagine che, curata costantemente, può rappresentare un vantaggio competitivo determinante per il successo nel mercato.

Utilizzare un imballaggio non conforme alle norme sul rispetto ecologico e dello smaltimento dei rifiuti può provocare pesanti ripercussioni sia commerciali che economiche. Molte nazioni europee vincolano gli esportatori a rendere i loro imballaggi assolutamente compatibili con la legittima e sempre più sentita esigenza del mantenimento e del rispetto dell'equilibrio ambientale. In questa direzione va anche una norma del Comitato Europeo di Normazione (CEN)<sup>39</sup> che riguarda la riduzione del peso e del volume degli imballaggi e la minimizzazione delle sostanze pericolose o di composti che si possono trovare nella gestione dei rifiuti da imballo.

Sul mercato esistono svariati tipi di imballo che vanno scelti in funzione:

- della tipologia di prodotto;

<sup>38</sup> *Un prodotto*, secondo la definizione di marketing, è costituito da una serie di attributi, materiali e immateriali che l'acquirente può gradire ed accettare poiché capaci di soddisfarne i propri bisogni e i propri desideri. Tra questi attributi la confezione esteriore (l'involucro con cui è imballato) assume un posto di rilievo nell'attrarre l'attenzione del consumatore.

<sup>39</sup> La norma è chiamata **EN 13427: 2004 "Packaging - Requirements for the use of European Standards in the field of packaging and packaging waste"** (Imballaggi - Requisiti per l'utilizzo di norme europee nel campo degli imballaggi e dei rifiuti di imballaggio). Essa è stata elaborata secondo un approccio simile a quelle sui sistemi qualità della serie ISO 9000.

- della possibilità di danneggiamento durante le operazioni sia di carico e scarico, sia durante il trasporto, sia nella movimentazione della merce nei magazzini di stoccaggio;
- del vettore utilizzato (aereo, marittimo, stradale ecc.);
- della protezione della merce da condizioni atmosferiche avverse <sup>40</sup>;
- della protezione del carico da furti durante il trasporto;
- delle indicazioni, dei simboli internazionali e delle informazioni da riportare sull'imballo esterno.

Le tipologie di imballo sono numerosissime: di legno, di metallo, di plastica, di cartone, di yuta, di cotone, di banda stagnata, di materiali compositi. La scelta non di rado è fatta insieme al produttore di imballaggi che assiste l'azienda in questa delicata valutazione che dovrà tener conto anche dell'economia di costo che si può conseguire con imballaggi più ridotti, più leggeri o più conformi alla sagoma del mezzo di trasporto e al suo spazio interno. Ai fini del calcolo della tariffa di trasporto, il volume delle merci imballate in singoli colli si ottiene sommando il volume sulle massime sporgenze di ogni singola scatola (come se fosse un parallelepipedo): ad esempio una cassa a forma di cono o un camion imbarcato in una nave verranno considerati, per il calcolo della tariffa, alla stregua di un parallelepipedo a prescindere dal carico imbarcato. Questa modalità di calcolo non rende quindi giustizia dello spazio vuoto tra i vari colli che va comunque pagato.

Ridurre le dimensioni dell'imballo può comportare un certo risparmio anche nei costi di trasporto. Prendiamo ad esempio una spedizione di lavastoviglie che misurano (senza alcun imballo) ognuna cm 90 x 40 x 60<sup>41</sup> e che devono essere caricate in un container standard di 20' (*pie*di)<sup>42</sup> che ha dimensioni interne di cm 236\*231\*586 della capacità interna di 32 m<sup>3</sup>. Supponiamo che l'imballo standard porti a queste dimensioni totali cm 96 x 44 x 66. Con queste dimensioni il mezzo potrà contenere non più di 80 lavastoviglie<sup>43</sup>. Se si diminuiscono le misure degli imballaggi poniamo il caso di soli 4 cm di profondità, potremo caricarne 90. Infatti:

- in ogni fila potremo caricarne 2 in altezza e 5 in larghezza<sup>44</sup>
- in profondità si potrebbe caricarne una fila in più<sup>45</sup>

Con un nolo di € 2.000, supponiamo, per il trasporto dell'intero carico avremo nel primo caso un costo unitario di € 25, nella seconda ipotesi un costo di € 22,22 per collo, con un risparmio dell'11,11%.

La scelta dell'imballo va fatta tenendo presente altri fattori come la natura e il valore intrinseco della merce: prodotti ad alto valore aggiunto e particolarmente delicati comportano imballaggi tecnici; merci *igroscopiche* andranno imballate in contenitori impermeabili, per evitare il fenomeno del *trasudamento* interno quando s'imballano prodotti ossidabili o soggetti a corrosione.



<sup>40</sup> Ad esempio, per un trasporto via mare, diverso sarà l'imballaggio se la merce viene stivata o se, invece, viene posizionata sul ponte della nave.

<sup>41</sup> Le misure si riferiscono rispettivamente ad altezza \* larghezza \* profondità.

<sup>42</sup> La figura successiva mostra un container standard di 20'.

<sup>43</sup> Questo calcolo è puramente teorico, in quanto non tiene in alcun conto delle dimensioni del vano di carico. Nel caso specifico se l'altezza disponibile fosse di tre metri e le lavastoviglie si possono caricare solo in verticale (78 cm cadauna) resterebbe ben 66 cm di spazio vuoto al di sopra dei tre colli che si possono caricare. Lo stesso problema si pone anche nella misura della larghezza del vano di carico che va confrontata con la larghezza di ogni singolo collo.

<sup>44</sup> In altezza due lavastoviglie arrivano a (96\*2) 180 cm; in larghezza 5 lavastoviglie misurano (44\*5) 220 cm.

<sup>45</sup> In profondità, mentre prima riuscivamo a caricarne solo 8 file (66\*8 = 528) con le nuove dimensioni potremo caricare 9 file (9\*62=558).

Anche la lunghezza del viaggio, l'itinerario e le escursioni termiche sono elementi da considerare nella scelta degli imballaggi specialmente se la spedizione è caricata in container collocati sopra la coperta di una nave o che è diretta verso destinazioni nell'emisfero opposto al nostro e quindi dalla diversa stagionalità.

Non deve essere trascurata nella preparazione e scelta dell'imballaggio nemmeno l'eventualità che, durante il trasporto, la spedizione subisca trasbordi da un mezzo ad un altro<sup>46</sup> con conseguente maggiore rischio di avarie per le manipolazioni, l'esposizione a intemperie, i furti, ecc...

A determinare, infine, la scelta sui materiali ed i sistemi di imballaggio sarà anche lo «status» della spedizione: a carico completo o a “groupage”. Nel primo caso verrà utilizzato un mezzo dedicato esclusivamente al trasporto di quella determinata merce: ad esempio un autoarticolato che trasporta il mais dal produttore all'industria di trasformazione o, tornando al caso precedente, un container che trasporta unicamente le lavastoviglie. Se invece le quantità da spedire sono ridotte si utilizza il “groupage”: il vettore raggrupperà più partite di merce da diversi clienti e per diverse destinazioni in modo da ottimizzarne il carico e rendere più economico il costo del trasporto. In questo caso la merce sarà soggetta a diversi trasbordi ed è, quindi, indispensabile utilizzare un imballaggio adeguato: robuste casse di legno o compensato marino (se viaggiano via mare) o cartone triplo strato, ecc.. Meglio ancora se i vari colli sono sistemati e bloccati su pallet. Se invece si utilizza un container è più economico utilizzare un materiale più leggero e meno ingombrante.

Anche il riempimento delle casse o dei colli ha la sua importanza in quanto bisogna ripartire equamente il carico ed il peso prevedendo la possibilità di sovrapposizione di più colli nello stesso carico. Questa raccomandazione (numero dei colli sovrapponibili) va scritta esteriormente al collo in modo da agevolare il lavoro di chi maneggia la merce. Altri elementi che non devono mai mancare in una corretta marcatura<sup>47</sup> sono: le precauzioni nello stivaggio, il verso del carico (alto/basso), la fragilità del contenuto, la possibilità di danneggiamenti dovuti all'umidità o al calore, la numerazione dei colli, il peso e/o il volume, i dati del mittente. Vanno infine rispettate le istruzioni impartite dall'importatore: egli, infatti, potrebbe richiedere un particolare tipo di imballo e sono frequenti i casi in cui venga richiesto di non inserire i dati del mittente in modo da non rendere manifesto sia il contenuto, sia il nome del fornitore per poter vendere la merce nell'imballo originale. La numerazione dei colli, è indispensabile per rendere più semplice l'identificazione del contenuto<sup>48</sup>. Ad esempio un importatore che acquista pantaloni di diverso colore e di diversa misura ha necessità di sapere il contenuto di ogni scatola in modo da evitare di aprirne più di una prima di trovare quello che stava cercando. I colli sono spesso marchiati con codici identificativi che rendono difficile identificare il contenuto a chi non è in possesso dei documenti di viaggio. Ciò rende il viaggio più sicuro da furti o manomissioni.

Per ciò che riguarda l'addebito del costo, avremo:

- x imballaggio fatturato a parte: quando si tratta di imballaggio a perdere addebitato separatamente dal prezzo della merce;
- x imballaggio gratis, quando il costo è compreso nel prezzo della merce.

<sup>46</sup> Quelle che normalmente si indicano come “rotture di traffico” o “rotture di carico”.

<sup>47</sup> La marcatura dell'imballaggio esterno è fatta utilizzando delle indicazioni internazionali applicate con l'inchiostro indelebile, l'olio, il fuoco o comunque qualsiasi mezzo che renda indelebile la scritta.

<sup>48</sup> Il documento che contiene l'identificazione del contenuto dei colli è chiamato “packing list”.

# Capitolo 3

## *Il trasporto delle merci*

Ogni giorno nel nostro Paese vengono movimentate migliaia di tonnellate di prodotti, materie prime, semilavorati, parti componenti e persino rifiuti industriali ed urbani. Si tratta di un'attività svolta utilizzando una miriade di mezzi stradali, ferroviari, navali ed aerei che incessantemente riforniscono sia i mercati di produzione che i mercati di sbocco, e che, talvolta impatta pesantemente sulla nostra vita di comuni cittadini. “Il settore dei trasporti è responsabile di quasi il 30% delle emissioni di CO<sub>2</sub> nell'UE (con punte del 40% nelle città) e che, malgrado gli sforzi compiuti in termini di miglioramento e innovazione tecnologica, tra il 1990 e il 2005 ha comportato un aumento del 26% delle emissioni, mentre negli altri settori, grazie a grossi investimenti in ricerca e sviluppo, è stato possibile ridurre del 10% le emissioni di CO<sub>2</sub>”<sup>49</sup>. Se prendiamo in considerazione lo sviluppo avutosi a livello europeo tra il 1995 e il 2005, il trasporto è aumentato di circa il 30% e si prevede che per il periodo 2000 - 2020 il trasporto merci aumenti di circa il 50% (in tonnellate-km)<sup>50</sup>.

L'efficienza del sistema dei trasporti è una componente indispensabile della competitività di una nazione. In Italia questo settore è dominato dal *trasporto su strada*, che, sia nel segmento merci (oltre il 70%) che in quello passeggeri (oltre l'85%), ha assunto, ormai da molti anni dimensioni di rilievo rispetto agli altri Paesi europei che utilizzano in maniera più equilibrata i vari sistemi da quello ferroviario a quello fluviale. Un'altra caratteristica tipica che in qualche misura comporta dei limiti ad uno sviluppo equilibrato del settore è che nel nostro Paese le imprese di trasporto hanno dimensioni molto piccole e sono poche le imprese di medie/grandi dimensioni. Ciò comporta, da un lato, l'estrema concorrenza sul versante dei prezzi e dei servizi offerti e, dall'altra, la difficoltà a governare il settore.

Anche nei trasporti internazionali la concorrenza tra le varie imprese di trasporto si svolge non tanto e non solo sul versante del prezzo, che è stato portato ai livelli più bassi possibili, ma sull'offerta di una gamma di servizi che solo una moderna impresa che si occupa di logistica può offrire. Si tratta di soggetti che non si limitano al solo servizio di trasporto ma offrono servizi aggiuntivi quali:

- lo stoccaggio, la preparazione e l'imballo della merce secondo le specifiche ricevute,
- la gestione degli ordini, la stampa delle fatture e dei documenti di trasporto,
- la gestione dei resi,
- l'assicurazione e il recupero del credito.

L'attuale progresso tecnologico consente di offrire al committente anche un sistema informatico che gli permette di sapere dove si trova la sua merce in qualunque momento<sup>51</sup>.

Riuscire a contenere i costi del trasporto mantenendo un alto livello di efficienza è l'imperativo di ogni imprenditore. È per questo motivo che è importante conoscere le tecniche, i documenti, le norme riguardanti i vari tipi di trasporto.

<sup>49</sup> Dalla [relazione sul trasporto di merci in Europa](#) presso la Commissione per i trasporti e il turismo – Relatore Michael Cramer

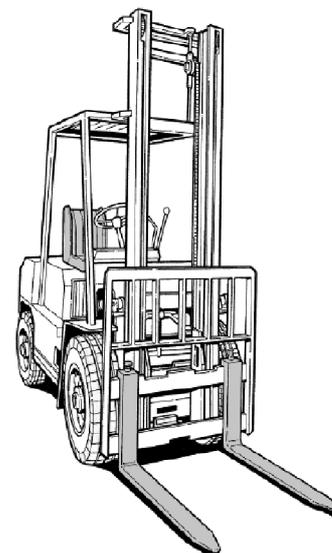
<sup>50</sup> Vedi il Libro Bianco "La politica europea dei trasporti fino al 2010: il momento delle scelte" (COM (2001) 0370)

<sup>51</sup> In caso di merce deperibile in container refrigerati, si dà la possibilità non solo della localizzazione dell'unità di carico, ma anche di poterne controllare la temperatura interna e di poter intervenire tempestivamente in caso di variazioni anomale.

## 1. Il trasporto come attività economica.

Possiamo definire il trasporto **quell'attività economica che consente di spostare le merci da un luogo ad un altro** che è indispensabile per lo sviluppo delle relazioni con i partner commerciali. La crescente competitività nei mercati esteri impone uno sforzo nella ricerca e nell'individuazione di sistemi di movimentazione delle merci efficienti e innovativi. Per far questo, occorre conoscere a fondo la struttura dei trasporti ed i sistemi logistici disponibili non solo del nostro ma anche del Paese verso il quale si vuole operare. La continua ricerca del massimo livello di efficienza ha portato a continue innovazioni sia nei mezzi che nelle tecniche di trasferimento: dal trasporto ferroviario che è diventato più veloce e più sicuro, a quello marittimo che utilizzando navi veloci, consente di spostare grossi volumi di merci da un continente all'altro. Delle numerose innovazioni che ci sono state, meritano una particolare menzione l'utilizzo dei *pallets* (o bancale) e dei *containers*. Si tratta di strumenti nati per razionalizzare e standardizzare le unità di carico, al fine di semplificare e accelerare le operazioni di carico e di scarico, di trasbordo, di magazzinaggio, di manipolazione e movimentazione delle merci.

I **pallets** rappresentano un primo contributo alla semplificazione delle operazioni di movimentazione delle merci con mezzi meccanici; è costituito da una piattaforma sulla quale sono depositate e impilate con cura le merci da caricare, tenute poi insieme ed unite da filo metallico, con una striscia d'adesivo o con il cellophane. In tale condizione il pallet può essere agevolmente caricato, scaricato e movimentato all'interno dei magazzini per mezzo di un carrello elevatore. L'uso di queste piattaforme consente di ridurre in modo drastico il viaggio alla rinfusa delle merci. Ad esempio, i materiali da costruzione (mattonelle, tegole, sanitari) fino a qualche decennio fa venivano trasportati alla rinfusa e dovevano essere caricati e scaricati manualmente uno ad uno, con un enorme aggravio sia in termini di tempo che di personale.



Il **container**, come il pallet, è stato creato dalla necessità di normalizzare e di standardizzare il più possibile le unità di carico al fine di accelerare al massimo le operazioni di movimentazione e di aumentare le capacità di volume e di portata del mezzo messo a disposizione dal vettore<sup>52</sup>. Si tratta di un cassone metallico con dimensioni standardizzate<sup>53</sup> nel quale vengono sistemate, alla rinfusa o adeguatamente imballate, le merci da trasportare. Sono adatti per il trasporto su svariati mezzi di trasporto terrestre e navale. Esistono anche container costruiti in lega leggera utilizzati per il trasporto aereo.

Il container consente ottime possibilità d'immagazzinamento e di predisposizione dei carichi grazie alla possibilità di sovrapporli gli uni agli altri. Questa caratteristica ha permesso la piena realizzazione del **trasporto intermodale** (o multimodale): si tratta di una tipologia di trasporto che permette l'utilizzo di più sistemi di trasporto (marittimo – aereo – terrestre) per il trasferimento della stessa partita di merce.

<sup>52</sup> Il **vettore** è chi si obbliga a trasferire persone e cose da un luogo ad un altro dietro corrispettivo che è denominato porto (nei trasporti terrestri) o nolo (nei trasporti marittimi o aerei).

<sup>53</sup> Il più diffuso tra i contenitori è il container ISO (acronimo di International Organization for Standardization); si tratta di un parallelepipedo in metallo le cui misure sono state stabilite in sede internazionale nel 1967. A fronte di una larghezza comune di 8 piedi (244 cm) e una altezza comune di 8 piedi e 6 pollici (259 cm), sono diffusi in due lunghezze standard di 20 e di 40 piedi (610 e 1220 cm).

Bancale di legno



Il sistema dei trasporti è strettamente collegato alla logistica aziendale sia nella fase di approvvigionamento, sia nella fase di spedizione, sia nella fase di trasferimento da un magazzino all'altro all'interno della stessa azienda. Attività complessa e di grande rilievo per tutte le aziende siano esse industriali che mercantili che di servizi. Tipicamente, soprattutto nella fase di approvvigionamento e di spedizione ai clienti, è un'attività svolta da imprese organizzate che svolgono il servizio avvalendosi di una varietà di mezzi di trasporto: da quelli stradali a quelli ferroviari, da quelli marittimi a quelli aerei. L'utilizzo di uno o più di questi mezzi comporta sia un diverso costo che una diversa tempestività e velocità di consegna<sup>54</sup>.

Nella tabella sottostante abbiamo evidenziato le caratteristiche principali dei vari tipi di trasporto che approfondiremo nei prossimi paragrafi.

#### Caratteristiche dei tipi di trasporto più comuni

Trasporto stradale	È svolto con automezzi che consentono la consegna "porta a porta". Il trasporto su gomma compete con quello ferroviario e offre tariffe che spesso comprendono lo scarico della merce a destinazione.
Trasporto su ferrovia	Utilizzato per la spedizione ai porti d'imbarco, per trasporti interni ed internazionali. Le tariffe sono concorrenziali.
Trasporto aereo	L'utilizzo di questo mezzo di trasporto consente di ottenere una rapidità della consegna, l'abbattimento dei costi dovuti alla creazione di eventuali depositi locali, la riduzione dei costi d'imballaggio e dei costi assicurativi. Il costo, elevato, va rapportato alle caratteristiche intrinseche del mezzo di trasporto.
Trasporto marittimo	Effettuato da compagnie che operano con regolarità e scadenze fisse su varie linee marittime, oppure da navi che operano "a contratto" (charter) senza itinerari prestabiliti. Rispetto agli altri mezzi offre l'applicazione delle migliori tariffe.

## 2. Il contratto di trasporto.

Le norme che riguardano questo tipo di contratto sono contenute nel Codice Civile a partire dall'articolo 1678, che così lo definisce: “*Col contratto di trasporto il vettore si obbliga, verso corrispettivo, a trasferire persone o cose da un luogo ad un altro*”. Si tratta quindi di un contratto d'opera col quale nasce per il vettore un'obbligazione di risultato: impegno a trasferire le cose (o le persone) assumendone il rischio di perimento. Oltre al vettore intervengono:

- Il **mittente**: colui che effettua la spedizione
- Il **destinatario**: colui a cui deve essere consegnata la merce<sup>55</sup>

Gli obblighi ed i diritti del *mittente* sono:

- Il pagamento della tariffa per il servizio reso se ne è stata pattuita la corresponsione in partenza (porto franco);
- l'indicazione del nome e dell'indirizzo del destinatario, la quantità, la natura, il peso, il volume delle cose da trasportare e quant'altro sia necessario per l'espletamento del servizio di trasporto;
- la consegna al vettore di tutti i documenti necessari per un corretto e puntuale adempimento del servizio;

<sup>54</sup> Come vedremo nelle pagine successive, a queste elementari differenze vanno aggiunte quelle riguardanti la tipologia e le caratteristiche dei documenti rilasciati dalle parti che sottoscrivono il contratto di trasporto che possono rivelarsi d'importanza vitale sia per il venditore (per ottenere il pagamento della merce) che per il compratore (per riuscire a ritirare la merce).

<sup>55</sup> Può trattarsi anche dello stesso mittente.

- la responsabilità dei danni dall'omissione, dall'inesatta indicazione o dalla mancata consegna di documenti al vettore;
- la possibilità di poter sospendere il trasporto o di richiedere la consegna ad un destinatario diverso da quello originariamente pattuito pagando le eventuali spese ed i danni derivanti da questo cambiamento di destinazione.

Gli obblighi e le responsabilità del *vettore* riguardano:

- l'obbligo di effettuare il trasporto e di consegnare le cose trasportate al destinatario entro il termine indicato nel contratto o in mancanza dagli usi dando un tempestivo preavviso dell'arrivo delle cose medesime;
- il risarcimento dei danni per il ritardo nella consegna delle cose trasportate;
- la responsabilità della perdita parziale o totale e dell'avaria delle cose dal momento in cui le riceve al momento in cui le ha consegnate al destinatario<sup>56</sup>;
- il rilascio del documento che prende nomi diversi a seconda del mezzo di trasporto utilizzato:
  - la *lettera di vettura* per il trasporto automobilistico e per quello ferroviario;
  - la *lettera di trasporto aereo* nei trasporti aerei;
  - la *polizza di carico* nei viaggi marittimi;
  - la *ricevuta postale* per le spedizioni con le Poste SpA.

Gli obblighi ed i diritti del *destinatario* sono:

- ottenere la cosa trasportata;
- il risarcimento del danno in caso di perdita, avaria o ritardo nella consegna che va esplicitato al momento della consegna o non appena questo è stato riconoscibile e comunque entro otto giorni dalla consegna;
- l'obbligo di pagare il corrispettivo del trasporto se era pattuito il pagamento all'arrivo (porto assegnato);
- l'obbligo di ritirare la merce nei tempi e nel luogo pattuito;
- l'obbligo di pagare i diritti di sosta qualora il ritiro della merce non avvenga nei termini previsti.

Contratto di compravendita e contratto di trasporto sono direttamente collegati e devono essere affrontati insieme senza pregiudizio dell'uno o dell'altro. Talvolta è il primo a prevalere, ma non di rado è il contratto di trasporto che prende il sopravvento per gli aspetti ad esso collegato. I punti di collegamento di questo contratto con quello di compravendita sono numerosi e riguardano:

- i termini di resa della merce e i tempi di consegna,
- le condizioni e le modalità di pagamento,
- l'imballaggio,
- l'assicurazione.

Riguardo ai termini di resa della merce non possiamo non sottolineare che la modalità di consegna della merce influenza direttamente il sistema con cui verrà effettuato il trasporto: ad esempio se fosse prevista la clausola "CIF Londra", un venditore milanese deve stipulare un contratto di assicurazione ed un contratto di trasporto con uno o più vettori che trasporti la merce da Milano fino al porto di Londra<sup>57</sup>.

I tempi di consegna sono influenzati dal tipo di mezzo utilizzato. Se la consegna deve essere rapida si utilizzerà l'aereo per le grandi distanze, mentre per quelle brevi è preferibile usare il trasporto su gomma.

Le condizioni e le modalità di pagamento vanno trovate anche riguardo al tipo di trasporto che verrà effettuato; ad esempio se è previsto il pagamento della merce direttamente al vettore bisognerà aver prima verificato che (il vettore) sia organizzato per offrire il servizio e lo voglia/possa effettivamente fare.

<sup>56</sup> Questa responsabilità è nulla se il vettore dimostra che è stata dovuta a caso fortuito o forza maggiore o dipende da vizi delle cose consegnate o da cattivo condizionamento dell'imballaggio o ancora per responsabilità del mittente o del destinatario;

<sup>57</sup> Per questi termini di resa internazionali vedi il Capitolo 8 che è interamente dedicato agli INCOTERM.

Anche l'imballaggio va pensato ed organizzato per il tipo di trasporto e di viaggio che verrà effettuato: ad esempio un imballaggio più leggero se la merce verrà caricata su un aereo; al contrario, se sono previsti trasbordi, bisognerà utilizzare imballaggi più consistenti che permettano di maneggiare con più sicurezza la merce.

Infine, l'assicurazione si basa sulle modalità di consegna: il tipo di mezzo utilizzato, l'itinerario, i trasbordi, i rischi coperti ed il premio da pagare.

### 3. Lo spedizioniere.

Molti operatori entrano in contatto quotidianamente oltre che con il trasportatore delle merci anche con lo **spedizioniere**. Si tratta di un'azienda specializzata che, per conto dell'esportatore, assume la responsabilità dell'organizzazione e della gestione del trasporto, dal punto di origine al punto di destino. Questo contratto è disciplinato dall'art. 1737 del Codice civile: “ *Il contratto di spedizione è un mandato col quale lo spedizioniere assume l'obbligo di concludere, in nome proprio e per conto del mandante, un contratto di trasporto e di redigere le operazioni accessorie*”.

Si tratta di un mandato senza rappresentanza, poiché egli non ha la procura da parte del mandante di concludere contratti in suo nome. Lo spedizioniere è tenuto unicamente a una obbligazione di mezzi (negozia e conclude con il vettore il contratto di trasporto). È responsabile degli errori derivanti dall'inosservanza delle istruzioni ricevute dal proprio mandante e risponde della negligente scelta di un vettore inadeguato.

Questa figura di spedizioniere così come concepita dal nostro legislatore, è ormai divenuta obsoleta. Nella odierna realtà commerciale, chi si rivolge allo spedizioniere ha lo scopo di ottenere la consegna della merce a destinazione; consegna che è il risultato finale di una serie di attività anche abbastanza complesse che non si fermano alla scelta del sistema di trasporto più appropriato alle esigenze delle parti contrattuali, ma possono riguardare:

- gli accordi con le società di trasporto per assicurare il corretto imballo della merce;
- la corretta marcatura dei colli;
- servizi di finanziamento;
- la possibilità di raggruppare le merci di più esportatori (il cosiddetto *groupage*) quando esse sono dirette verso la stessa destinazione e possono condividere un mezzo di trasporto quale ad esempio un container;
- l'assistenza nelle operazioni doganali;
- la preparazione dei documenti di accompagnamento delle merci;
- la scelta delle coperture assicurative;
- la prenotazione degli spazi presso i vettori;
- il carico e lo scarico delle merci;
- il deposito e la custodia delle merci;
- la pesatura delle merci;
- la fornitura del preventivo dei costi per consentire all'esportatore la definizione di prezzi comprensivi degli importi dell'assicurazione e del trasporto;
- il rilascio di documenti riconosciuti a livello internazionale che, in alcuni casi, sono negoziabili e rappresentativi della merce.

Spedizionieri e vettori sono, quindi, entrati in competizione nel fornire agli utenti una catena completa di servizi sempre più vari nel campo della logistica. Non di rado troviamo spedizionieri che sviluppano un'attività di trasporto con mezzi propri o di cui hanno la disponibilità.

Il termine generale di *spedizionario* ricopre, perciò, una gamma di attività complesse ed eterogenee, facilmente classificabili sotto il profilo tecnico operativo ma che, in caso di controversie, non sono agevolmente inquadrabili in precise categorie giuridiche; ciò comporta l'impossibilità di accertare quali siano le norme applicabili ai rapporti che sorgono tra spedizionieri ed utenti anche ai fini di individuarne i diritti e gli obblighi. Anche a livello internazionale non esistono norme obbligatorie applicabili alla categoria degli spedizionieri per cui il rapporto giuridico tra lo spedizionario e il suo cliente risulta normalmente disciplinato dalle condizioni generali elaborate dalle associazioni di categoria salvo che le parti non ne escludano espressamente l'applicazione<sup>58</sup>.

È quindi importante formalizzare un contratto nel quale siano riportati i patti intervenuti tra le parti, la specifica individuazione dei rispettivi diritti e obblighi, la regolamentazione delle responsabilità e l'effettiva natura del rapporto contrattuale. Se non sarà lo spedizionario tradizionale o l'operatore di trasporto multimodale a definire e documentare in modo chiaro e rigoroso i rapporti mediante la predisposizione di uno strumento contrattuale da sottoporre all'utente, dovrà essere l'esportatore a ricercare la forma scritta, con una **lettera d'incarico** in cui verranno descritti gli accordi intercorsi.

Per la fornitura di questi servizi, normalmente, lo spedizionario applica una tariffa variabile in base al valore delle merci trasportate. In genere le aziende di una certa dimensione e con un elevato volume di traffico possono permettersi di risparmiare questi costi costruendo delle figure specializzate internamente ed evitando di avvalersi degli spedizionieri. Quando invece i volumi di traffico sono al di sotto di certe soglie o si rivolgono a mercati tutt'altro che stabili nel tempo, affidarsi ad uno spedizionario di comprovata capacità potrà portare benefici non solo sul lato dei costi, ma anche nella riduzione dei rischi nella consegna, nell'efficienza complessiva dell'incarico e nella possibilità di ottenere quei servizi accessori che possono fare la differenza nei rapporti d'affari.

Per ciò che riguarda la documentazione prodotta dagli spedizionieri, fin dagli anni '70 l'organizzazione mondiale degli spedizionieri FIATA (*Fédération Internationale des Associations de Transitaires et Assimilés*) ha elaborato un'apposita modulistica per arrestare il proliferare di documenti di trasporto emessi dagli spedizionieri. Questi documenti sono stati successivamente riconosciuti dalla Camera di Commercio Internazionale (CCI) e sono accettati a fronte di crediti documentari.

Il *FIATA Fbl* (Forwarder Combined Transport Bill of Lading) è, tra i tanti documenti emessi dallo spedizionario<sup>59</sup>, quello che riveste primaria importanza. Si tratta infatti di un documento approvato dalla CCI, che impegna il vettore-spedizionario a curare il trasporto da un luogo di partenza ad uno di arrivo (senza tener conto del cambio di modalità) assumendosene la responsabilità per i danni del trasporto. È inoltre un **documento rappresentativo della merce** ed in quanto tale, il portatore può trasferirne la proprietà mediante girata. Può inoltre essere accettato dalle banche al posto della polizza di carico marittimo quando nell'apertura di credito non ne viene esplicitamente vietata la presentazione. Si tratta inoltre di un documento molto apprezzato, per il fatto che obbliga il vettore contrattuale a stipulare una forma di assicurazione adeguata ai rischi connessi al trasporto ivi descritto e tale copertura deve essere concordata con il caricatore. Inoltre l'elaborazione del documento, curata dalla FIATA, di concerto con la Camera di Commercio Internazionale, gli conferisce quell'ufficialità che altri documenti non hanno.

<sup>58</sup> Per l'Italia si tratta delle condizioni generali praticate dagli spedizionieri italiani per spedizioni internazionali, ma esistono anche le condizioni generali elaborate dalla organizzazione mondiale degli spedizionieri FIATA.

<sup>59</sup> Tra i tanti ricordiamo il *Fiata Fcr*, il *Fiata Fct*, il *Fiata Sdt*, il *Fiata Fwr*. Per un approfondimento vedi: L. Lombardi, "Manuale di tecnica doganale e commercio estero", F. Angeli editore, 2005.

#### 4. I trasporti diretti e indiretti.

Il controllo dei servizi logistici è per molte aziende che si rivolgono ai mercati esteri, fonte di grossa preoccupazione anche di tipo economico. L'incidenza media dei soli costi di trasporto sul fatturato delle aziende industriali si aggira su percentuali che vanno dal 4% all'8%. Il controllo ed il ridimensionamento di questi costi può consentire non solo un vantaggio competitivo rispetto alla concorrenza, ma anche una fonte considerevole di utili.

Molti a questo proposito, ritengono che sia più comodo e meno rischioso trasferirne sia i costi che i rischi alla controparte estera. Altri, invece, ritengono che una gestione diretta dei servizi logistici possa dare grosse soddisfazioni nel servizio offerto alla propria clientela: riuscire a consegnare la merce nei modi e nei tempi stabiliti non solo fidelizza i compratori ma può dare quel vantaggio sulla concorrenza che in alcuni mercati è la chiave di volta del successo; né va dimenticato il vantaggio economico che l'azienda potrebbe ottenere sfruttando adeguatamente le proprie conoscenze dei servizi logistici ed offrendo alla controparte estera una consegna della merce idonea alla circostanza. Regole valide per ogni affare non ne esistono, e l'azienda dovrà valutare caso per caso la modalità di resa più vantaggiosa, cercando di mantenere, laddove sia possibile la gestione del trasporto. Tale valutazione dovrà considerare esigenze di natura:

- commerciale: offrendo un prezzo competitivo,
- logistiche: in quanto a tempi e modalità di resa adeguate alla compravendita,
- finanziarie: perché lunghi tempi di resa comportano immobilizzo di capitali,
- assicurativa: per i rischi collegati alla consegna della merce che vanno adeguatamente coperti.

Una merce povera richiederà l'utilizzo di un mezzo poco costoso e lento nel recapito; se invece occorre privilegiare la rapidità nella consegna, occorrerà utilizzare un vettore che assicuri la tempestività del recapito; le stesse considerazioni valgono per il rischio: sistemi di lenta consegna non solo aggravano l'immobilizzo del capitale ma comportano maggiori rischi di perdita o avaria del carico.

Nei trasporti internazionali e nelle lunghe percorrenze o nel caso di trasporto multimodale, spesso i vettori sono più di uno. In questo si parla di trasporto indiretto<sup>60</sup>. I trasporti indiretti possono ulteriormente distinguersi in:

- a) **cumulativi**, nel caso in cui i vettori operano in virtù di unico contratto, stipulato dal mittente col primo vettore;
- b) **di corrispondenza**, se il trasporto è eseguito da più vettori, con contratti separati (il primo vettore consegna la merce al secondo vettore stipulando un contratto quale mandatario del mittente, e così via per i successivi passaggi).

#### 5. Il trasporto automobilistico.

Il trasporto delle merci su strada ha, nel nostro Paese, una posizione di rilievo che si è consolidata per una molteplicità di fattori:

- ✓ la tipologia di territorio prevalentemente collinare e montuoso che ha comportato nel corso degli anni alla costruzione di una fitta rete stradale ed autostradale;
- ✓ disponibilità di autocarri sempre più veloci e capienti;
- ✓ l'aiuto statale fornito alle imprese automobilistiche;
- ✓ la maggiore celerità del trasporto *porta a porta*;
- ✓ lo sviluppo di sistemi di imballaggio e di movimentazione che consentendo di caricare, scaricare e manipolare i colli con una certa facilità ha permesso di risparmiare personale e ha ridotto

<sup>60</sup> Il trasporto diretto è invece quello effettuato da un unico vettore.

drasticamente anche il rischio di danneggiamento delle merci trasportate <sup>61</sup>.

La combinazione di tutti questi fattori ha fatto sì che il trasporto su gomma prendesse il sopravvento rispetto a tutte le altre modalità raggiungendo in alcune tratte stradali ed autostradali livelli di insostenibilità. L'Italia, da questo punto di vista si trova nella parte alta della classifica: il traffico merci su strada ha raggiunto livelli superiori al 70%. Se si pensa che recenti studi affermano che nei prossimi due anni si avrà un incremento della domanda di trasporto del 50%, ci si chiede:

- Come potrà il nostro sistema di trasporti sopperire a queste esigenze della domanda?
- Come potrà la nostra rete stradale sopportare un ulteriore incremento del traffico su gomma?
- Quale danno ambientale provocherà un simile incremento?

La risposta a questi quesiti, vista l'insostituibilità a breve termine del trasporto stradale, riguarda non solo le organizzazioni degli autotrasportatori, ma anche i politici, gli amministratori e i gestori delle varie arterie autostradali, le stesse organizzazioni sindacali (degli imprenditori e dei lavoratori), le associazioni dei consumatori. Questo sviluppo sarà possibile soltanto ricercando un riequilibrio modale che consenta di togliere dalle nostre reti una parte almeno di quegli automezzi che trasferiscono merci su lunghe distanze e spostarli sulle cosiddette *autostrade del mare*. Se si pensa che l'Italia è una penisola con oltre 7300 chilometri di costa marina, che ha un flotta navale tra le più grandi d'Europa, che i nostri porti vengono utilizzati neanche per la metà del loro potenziale, si capisce quali siano le potenzialità di espansione del trasporto via mare. Riuscire a spostare anche solo una parte degli autocarri dalle nostre autostrade (quelli ad esempio che hanno percorrenze superiori a 700/800 Km) consentirebbe di rispondere sia alle richieste degli operatori mercantili, sia alle esigenze ambientali e di vivibilità della popolazione. Il potenziamento delle "arterie marine" e della intermodalità risponde anche alle richieste degli autotrasportatori che in questo modo riuscirebbero a fornire un servizio più efficiente sulle lunghe distanze.

L'esempio che segue tratto dalla cronaca di qualche anno fa, rende l'idea di quanto ormai sia concorrenziale il trasporto via mare.



### Scafo batte pneumatico 1-0

È purtroppo noto come la maggior parte del trasporto merci in Italia avvenga su strada e come solo una minima quantità di merci venga trasportata su navi e treni. Il trasporto su strada è infatti causa di alcuni inconvenienti tra cui l'inquinamento atmosferico e la congestione delle strade. Ecco perché navi e treni potrebbero essere una valida alternativa all'attuale impiego dei Tir.

Per dimostrare quanto veloce e conveniente sia il trasporto via mare è stata ideata una singolare sfida, denominata Duel dal famoso film di Spielberg, tra un camion viaggiante su strada e un altro caricato su nave. Alla realizzazione di questo confronto, ideato dal gruppo parlamentare dei Verdi della Toscana della Calabria e della Sicilia, hanno collaborato il gruppo "Navi veloci" e il Fita-CNA, (associazione di categoria degli autotrasportatori). La sfida, che ha messo in campo due camion identici per lunghezza e carico sulla tratta Livorno-Palermo, voleva dimostrare che un mezzo su gomma impiega più tempo percorrendo la rete stradale piuttosto che imbarcandosi su una nave traghetto.

Partiti dal porto di Livorno (il 13/03/2004) alla volta del porto di Palermo, uno dei due mezzi si è imbarcato sul traghetto di linea Majestic, mentre l'altro ha imboccato la rete stradale compiendo una sosta in Calabria, attraversando lo stretto di Messina per raggiungere alla fine il capoluogo siciliano. La distanza da percorrere era di 1260 chilometri via terra e di 350 miglia nautiche via mare.

Risultato: il camion che ha usufruito dell'autostrada del mare ha impiegato 4 ore di viaggio in meno spendendo 600 euro, mentre quello che ha scelto il percorso su strada, oltre ad impiegare più tempo, ha speso anche di più e cioè 1.200 euro tra

<sup>61</sup> Ciò ha inoltre comportato l'utilizzo di sistemi di imballaggio meno costosi, più leggeri e meno ingombranti.

benzina e autostrada.

Il risultato del confronto, che ha rallegrato anche il Presidente della Repubblica Carlo Azeglio Ciampi da sempre sostenitore del trasporto merci via mare, ha dimostrato che le “Autostrade del Mare” sono il futuro del trasporto europeo perché rappresentano un sistema di mobilità non solo più veloce, più economico e più sicuro per gli autotrasportatori e per tutti i guidatori, ma anche più rispettoso dell’ambiente.

L'autotrasporto di cose può essere fatto in **conto proprio** o **per conto terzi**. Nel primo caso sono le stesse imprese che organizzano una propria struttura logistica con la quale eseguono i trasferimenti di merci, materiali, prodotti finiti,... L'autotrasporto per conto terzi è, invece, esercitato da aziende specializzate che dietro un corrispettivo effettuano il trasporto ed i servizi ad esso connessi. Operano perciò con un parco automezzi<sup>62</sup> necessario per operare su breve/lunga distanza a carro completo: l'intero carico proviene da un solo mittente ed è destinato ad un solo destinatario. Per piccole partite di merce, le aziende si rivolgono ai **corrieri** che eseguono trasporti con cadenza (giornaliera – settimanale) e percorsi prestabiliti raggruppando spedizioni da vari clienti e per vari destinatari.

Tutti i contratti di trasporto merci (su strada) a titolo oneroso sono regolati dalla *Convention Marchandises Routieres* (CMR) valida in tutti i Paesi del nostro continente. Questa Convenzione stipulata nel 1956 regola in maniera uniforme le condizioni del trasporto su strada, regolando le responsabilità del vettore ed armonizzando la documentazione emessa dai vettori. Essa si applica a condizione che il punto di partenza e di destinazione delle merci siano in Stati diversi e di cui almeno uno abbia ratificato la Convenzione nel proprio ordinamento giuridico. In Italia questa Convenzione è stata recepita fin dal 1960<sup>63</sup>.

Il documento base che regola il contratto di trasporto è “*la lettera di vettura Cmr*”. Si tratta di un documento emesso in tre esemplari compilato dal vettore in base alle informazioni ricevute dal mittente. Il primo esemplare resta al mittente, il secondo accompagna la merce ed il terzo è trattenuto dal vettore. Sono previsti casi in cui debbano essere emesse più lettere di vettura (L/V), quando, ad esempio, vengano utilizzati più di un veicolo per il trasporto. Essa contiene varie indicazioni tra cui:

- luogo e data di compilazione,
- nome e indirizzo del mittente, del vettore e del destinatario,
- luogo e data del ricevimento della merce e della riconsegna,
- tipo, natura, denominazione, imballaggio e valore della merce,
- numero di colli e dei loro contrassegni,
- il peso lordo o la quantità della merce.

In relazione alle responsabilità, la Convenzione Cmr<sup>64</sup> stabilisce che il *vettore è responsabile della perdita parziale o totale della merce o delle avarie prodotesi tra il momento del ricevimento ed il momento della riconsegna; egli è anche responsabile del ritardo nella riconsegna*. Questa presunzione di responsabilità viene meno qualora egli possa dar prova del fatto che il danno non è dipeso da fatti a lui imputabili o quando, ad esempio, si è verificato per omesse o incomplete istruzioni ricevute dal caricatore.

## 5.1 Il regime TIR.

Per quanto riguarda gli aspetti generali degli autotrasporti, occorre accennare al **regime TIR**. Tale sigla sta a indicare un particolare regime di circolazione internazionale nato nel 1959 da una Convenzione doganale, alla quale aderiscono circa sessanta nazioni<sup>65</sup>. La sigla sta per *Transports Internationaux Routiers* (Trasporto internazionale su strada). Esso prevede un più rapido disbrigo ed una semplificazione delle operazioni doganali. Perché i trasporti possano beneficiare di questi benefici bisogna che:

<sup>62</sup> I più comuni sono: autocarri, autotreni (autocarro + rimorchio), autoarticolati (motrice + rimorchio), automezzi furgonati.

<sup>63</sup> L. 6/12/1960 n° 1621.

<sup>64</sup> Vedi articolo 17 e seguenti della Convenzione.

<sup>65</sup> L'accordo è stato recepito da quasi tutti i Paesi europei, gli USA e la maggior parte dei Paesi che si affacciano sul Mediterraneo.

- il veicolo deve essere approvato da particolari Enti nazionali (in Italia è l'ACI);
- il trasporto deve effettuarsi senza alcuna interruzione dalla dogana di partenza a quella di arrivo;
- i trasportatori devono essere muniti di “*carnet TIR*” rilasciati in Italia dalle *Camere di Commercio Industria, Artigianato ed Agricoltura* (CCIAA)<sup>66</sup>.

Non ci sono limiti ai tipi di merce da trasportare se non quelli previsti dalle norme vigenti. Esse vengono elencate nel carnet TIR con la loro denominazione commerciale. La dogana di partenza una volta terminato il carico dell'autoveicolo, appone i sigilli doganali che devono rimanere integri fino alla dogana di destinazione, la quale autorizzerà lo scarico solo se questi sono intatti e dopo aver verificato il *carnet TIR* ed il certificato di approvazione del veicolo. Le stesse dogane stabiliranno un itinerario del trasporto assegnando anche un termine entro cui dovrà essere raggiunta la destinazione. Il *carnet TIR* è composto da vari fogli (*volets*), che vengono staccati dalle varie dogane attraversate dall'automezzo: le merci trasportate non vengono così sottoposte a controlli doganali ogni volta che attraversano la frontiera. Questo regime non si applica ai trasporti che si svolgono esclusivamente nella UE. Infatti a decorrere dal 1° gennaio 1993<sup>67</sup>, un trasportatore stabilito in uno Stato della Comunità può liberamente trasportare merci verso un altro Stato membro.

## 6. Il trasporto ferroviario.

Il trasporto ferroviario, ha nel nostro Paese, un'importanza non trascurabile nel trasporto merci. Essa viene svolta dalla Divisione Cargo della *Trenitalia Spa* che è la più grande società di trasporto ferroviario operante in Italia. Esistono anche altre aziende private, che operano in regime di concessione, della durata di 70 anni, su linee secondarie solitamente a scartamento ridotto<sup>68</sup>.

I trasporti internazionali sono quelli che si svolgono su linee appartenenti a più Stati e che pongono in essere operazioni doganali. I trasporti offerti dalla *Divisione Cargo* sono rappresentati essenzialmente dalle spedizioni a treno completo e quelle a carro singolo.

Il treno completo internazionale consente di spedire in modo veloce e sicuro merci anche *door to door*<sup>69</sup>. Le spedizioni a carro singolo utilizzano la diffusa rete ferroviaria internazionale. La *Divisione cargo* mette a disposizione del cliente un carro ferroviario che può essere di varia tipologia e dimensione a seconda dell'uso che è destinato e del tipo di merce che si intende trasportare. L'invio può essere sia porto franco, sia porto assegnato che contrassegno. In quest'ultimo caso, la consegna della merce è subordinata al pagamento di una certa somma. Queste spedizioni possono essere inoltrate con treni ordinari o espressi. Le disposizioni e le tariffe sono contenute nelle “Condizioni generali di trasporto delle merci per Ferrovia”<sup>70</sup>.

I trasporti ferroviari internazionali sono invece regolati dalla Convenzione Internazionale Merci (*Cim*) la cui prima edizione venne stipulata a Berna nel 1961<sup>71</sup>.

Si tratta di una Convenzione che prevale, negli Stati che l'hanno sottoscritta, sulle legislazioni nazionali in quanto le sue norme sono inderogabili.

<sup>66</sup> In tal modo le CCIAA si rendono garanti (per un importo massimo di € 60.000), insieme ai trasportatori, del pagamento dei diritti doganali.

<sup>67</sup> Mentre fino a tale data c'era bisogno di una specifica autorizzata in applicazione di accordi bilaterali o nel quadro di contingenti comunitari.

<sup>68</sup> Lo “scartamento ferroviario” è la distanza intercorrente tra i lati interni delle due rotaie. La larghezza maggiormente utilizzata è di 1435 millimetri nella maggior parte dei Paesi europei. Analogamente, molte linee secondarie ed anche alcune linee principali utilizzano uno scartamento inferiore a quello di 1435 millimetri chiamato per questo motivo “scartamento ridotto”.

<sup>69</sup> È il cosiddetto servizio “porta a porta” che non necessita di contattare altri vettori per il trasporto alla stazione di partenza o di arrivo.

<sup>70</sup> Questo regolamento e le altre attività svolte dalla divisione cargo sono visibili al sito <http://www.cargo.trenitalia.it/cargo.html>

<sup>71</sup> Per saperne di più: [http://www.cargo.trenitalia.it/cms-file/allegati/cargo/CIM\\_ed\\_1999\\_it.pdf](http://www.cargo.trenitalia.it/cms-file/allegati/cargo/CIM_ed_1999_it.pdf)

L'applicazione della legge nazionale è consentita solo quando la *Cim* ne fa un richiamo esplicito o quando la materia non è disciplinata dalla *Cim*.

I tipi di spedizione previsti dalla *Cim* sono:

1. spedizioni in piccole partite;
2. spedizioni a carro;
3. spedizioni a colli espresso.

Le tariffe ferroviarie sono a base variabile e a sistema differenziato. Ciò significa che aumentando il percorso diminuisce la tariffa da applicare e che dipende:

- dalla distanza chilometrica tra le due stazioni di partenza e di arrivo,
- dalla classificazione delle merci (o del tipo di merce),
- dal tipo di servizio reso.

Nel caso di trasporti ferroviari internazionali, le tariffe possono cambiare in funzione della tassazione che ogni Stato ha previsto nel proprio territorio nazionale. Per agevolare il calcolo e per venire incontro alle esigenze dei clienti, sono state stipulate delle Convenzioni internazionali per unificare il prezzo che viene denominato "tariffa diretta". Attualmente l'Italia partecipa a numerosi accordi con i principali Paesi europei con i quali sono più intensi i traffici ferroviari.

Il documento che conferma l'avvenuta stipulazione del contratto di trasporto ferroviario è la *lettera di vettura* (L/V). Per ogni spedizione deve essere compilata una lettera di vettura che può essere in formato cartaceo o elettronico.

Come per la lettera di vettura su strada, anche quella per il trasporto su rotaia è emessa in più esemplari. È stampata in più lingue e porta varie indicazioni tra cui:

- luogo e data di compilazione,
- indicazione della stazione destinataria,
- nome ed indirizzo del destinatario,
- tipologia della merce e del peso.

Uno degli esemplari, una volta completati dalle ferrovie, viene bollato e datato e consegnato al mittente. Esso viene denominato "duplicato della L/V"; si tratta di un titolo non rappresentativo della merce e non è quindi negoziabile: costituisce l'attestazione che la società ferroviaria ha ritirato le merci e si è impegnata ad effettuare un certo servizio di trasporto<sup>72</sup>.

I trasporti combinati strada-rotaia, detti anche *ferroustage*, riguardano il trasporto su appositi carri ferroviari di rimorchi, semirimorchi, camion etc. Essi sono effettuati a cura dell' *Unione Internazionale delle Società di Trasporto Combinato* (Uirr) che opera in Italia attraverso la *Cemat*<sup>73</sup>. In virtù di questo contratto di *ferroustage*, le società membre dell'Uirr si impegnano a organizzare il carico sul vagone, l'invio per ferrovia e lo scarico del veicolo stradale alla stazione di arrivo. Questo tipo di trasporto consente anche il trasporto dell'autista sullo stesso treno che può così continuare il viaggio stradale alla stazione di arrivo. Quando invece l'autista non accompagna il camion, sarà cura del vettore automobilistico prendere in consegna il mezzo alla stazione di arrivo. Ricordiamo che alcuni Paesi europei (Svizzera e Austria) non consentono il libero attraversamento del loro territorio e quindi i vettori automobilistici non hanno altro sistema che avvalersi del trasporto combinato per giungere a destinazione.

## 7. Il trasporto marittimo.

Il trasporto via mare è in genere utilizzato per merci di poco valore, di eccessivo volume e/o peso, di merci caricate alla rinfusa o di trasporti liquidi. Esso può avvenire con:

- le navi di linea diretta (*liners*), operano su itinerari prefissati rispettando precisi giorni di partenza;
- le navi volandiere o *trumps*, i cui itinerari sono variabili in funzione delle richieste del

<sup>72</sup> Per saperne di più: [http://www.fsitaliane.it/static\\_cargo/condizioni\\_contratto/index.htm](http://www.fsitaliane.it/static_cargo/condizioni_contratto/index.htm)

<sup>73</sup> <http://www.cemat.it/>

caricatore;

- le navi traghetto o navi roll-on/roll-off, che permettono il trasporto di autotreni e carri ferroviari carichi di merce.

A seconda del tipo di merce da caricare esistono delle navi specializzate su alcuni prodotti, come le navi cisterna o le navi frigorifero o le portacontainers.

La capacità di carico di ogni nave è espressa in tonnellate di stazza netta<sup>74</sup>. La stazza lorda che rappresenta lo spazio chiuso della nave e delle sue sovrastrutture, è generalmente utilizzata per le



comparazione statistiche del naviglio dei vari Stati del mondo. La stazza netta corrisponde mediamente al 60% di quella lorda. Altre caratteristiche importanti quando si utilizzano le navi, sono l'anno di costruzione, il grado di fiducia posto nello scafo e dell'apparato motore che sono sintetizzate nella cosiddetta "classe" della nave che viene riportata nel *Registro Navale*. Nel nostro Paese abbiamo il **Registro Navale Italiano (Rina)**<sup>75</sup>. La nazionalità della nave e quindi il registro su cui è stata immatricolata è data dalla bandiera che porta<sup>76</sup>.

Ci siamo dilungati su questi aspetti, in quanto la classificazione della nave ed il registro presso cui è iscritta ha grande importanza per la sicurezza del trasporto e di conseguenza sui premi da pagare agli assicuratori.

## 7.1 Le figure del trasporto marittimo.

Nel trasporto marittimo si evidenziano numerosi soggetti a cui vale la pena accennare e vari contratti d'utilizzazione della nave. Quelle fondamentali sono rappresentate dal proprietario della nave, dall'armatore, dal comandante della nave e dal caricatore; ad essi se ne affiancano altri (agenti, raccomandatari, commissionari) che in genere rappresentano gli interessi dell'armatore.

Il *proprietario della nave* può essere una persona fisica o giuridica. Il valore della nave è diviso in 24 carati e si può essere proprietari anche di una parte del carato.

L'*armatore*, che può essere persona diversa dal proprietario, è colui che provvede all'organizzazione della nave a terra, organizza e assume il traffico, reperisce le provviste, l'equipaggio e le attrezzature.

Il *comandante* è la persona a cui è demandato il governo della nave ed in navigazione assume le funzioni di ufficiale di stato civile<sup>77</sup>.

Il *caricatore* è colui che si rivolge all'armatore (o ai suoi rappresentanti) per stipulare il contratto di trasporto marittimo.

I contratti di utilizzazione delle navi sono di diversa natura e specie<sup>78</sup>. Quello che più ci interessa in questa sede è quello riguardante "il trasporto marittimo di cose determinate". Con questo contratto si instaurano rapporti giuridici fra il vettore ed il caricatore. Le condizioni di trasporto sono pubblicate da ogni Compagnia di Navigazione e sono integralmente riportate a tergo delle polizze di carico.

<sup>74</sup> Una tonnellata di stazza netta corrisponde a 100 piedi cubici (pari a m<sup>3</sup>2,832). La stazza netta corrisponde al volume di tutti gli spazi chiusi utilizzabili con l'esclusione di tutti i locali destinati all'uso esclusivo della nave come i locali adibiti alle macchine o quelli per l'alloggiamento dell'equipaggio.

<sup>75</sup> Si tratta di un'istituzione con personalità giuridica pubblica su cui devono essere registrate tutte le caratteristiche del mezzo dal proprietario della nave.

<sup>76</sup> Una nave iscritta al *Rina* batte, quindi, bandiera italiana.

<sup>77</sup> Quindi, ad esempio, celebra i matrimoni e redige gli atti di nascita.

<sup>78</sup> Esistono varie forme di trasporto marittimo:

- il noleggio di una nave per un certo periodo di tempo (time charter);
- il noleggio di una nave a viaggio (voyage charter);
- il noleggio di una nave a scafo quando il noleggiatore si assume l'onere di armare la nave (demise charter);
- il trasporto marittimo di cose determinate.

## 7.2 I documenti del trasporto marittimo.

I documenti di cui ci si avvale nel trasporto marittimo sono numerosi. Senza dilungarci su ognuno di essi, diremo che una volta che la merce è a bordo della nave, il caricatore può ottenere un documento che attesta l'accettazione della merce a bordo. Con questo documento, il caricatore, può rivolgersi al vettore per ottenere la **polizza di carico marittimo (P/C)**<sup>79</sup>. Questo documento è un *titolo di credito rappresentativo della merce* e può essere trasferito mediante la *girata*, sia durante il viaggio, sia a destino. Essa è di solito emessa in tre originali ed un certo numero di copie su cui è riportata la dicitura “*non negoziabile*”. Ogni duplicato deve essere numerato e il numero totale dei duplicati va indicato in tutti i documenti emessi. L'insieme di tutti gli esemplari costituisce quello che si chiama il *gioco completo o serie completa* della polizza di carico (*full set*).

La P/C può essere *nominativa, all'ordine* e al *portatore*.

Le *polizze al portatore* si trasferiscono con la semplice consegna dando **diritto** al legittimo possessore di ottenere la consegna della merce dal comandante della nave. Sono poco usate per l'evidente rischio di smarrimento o di furto.

Quelle *nominative o all'ordine* si trasferiscono invece mediante girata. Quella all'ordine (la più usata) si trasferisce con la girata in pieno o in bianco, la prima delle quali dovrà obbligatoriamente essere quella del caricatore. La P/C nominativa si trasferisce mediante girata in pieno che deve però essere autenticata da un pubblico ufficiale. Esistono vari tipi di P/C; accenniamo brevemente alle seguenti polizze:

- ✓ la “polizza ricevuto per l'imbarco” attesta che le merci sono pervenute al vettore marittimo (la compagnia di navigazione) e sono in attesa di essere caricate sulla nave; anche questo documento è un titolo rappresentativo della merce ed è soggetto alla stessa disciplina prevista per la P/C. Ovviamente manca sul documento l'identificazione della nave e del comandante che potranno essere annotati solo dopo l'avvenuto carico a bordo.
- ✓ P/C pulite o sporche (*clean o not clean*) a seconda che sulla stessa siano riportate annotazioni o riserve circa lo stato apparente della merce e del suo imballaggio<sup>80</sup>.

Oltre alle polizze di carico, esistono altri documenti utilizzati nel trasporto marittimo.

Gli **ordini di consegna (delivery orders)** sono documenti sostitutivi della P/C che sono emessi dal comandante della nave nel porto di sbarco o emessi dal vettore marittimo il cui utilizzo serve a frazionare la partita di merci da consegnare a diversi destinatari. Essa viene emessa al posto della P/C che viene ritirata al momento dell'emissione degli ordini di consegna. Questi riportano tutti gli elementi della polizza ed in quanto rappresentativi della merce, hanno lo stesso valore della P/C.

Un altro documento molto utilizzato è la **lettera di trasporto marittimo**. Si tratta di una vera e propria polizza di carico che però non è negoziabile, non è un titolo rappresentativo della merce, è nominativa, viaggia al seguito della merce ed attesta che il vettore ha preso in consegna la merce. Il destinatario in questo caso non deve entrare in possesso del full set della P/C per ritirare la merce<sup>81</sup>: gli basta identificarsi per poter ritirare la merce nel porto di destino. Si tratta di un documento che viene utilizzato per viaggi di breve durata, o quando la merce viene spostata tra filiali della stessa ditta o, quando non c'è la necessità di utilizzare un titolo rappresentativo della merce.

<sup>79</sup> In inglese il nome equivalente è **Bill of Lading (B/L)**. La disciplina della polizza di carico è contenuta nel Codice della Navigazione italiano (che raramente trova applicazione) e in Convenzioni internazionali, e più precisamente nella *Convenzione internazionale per l'unificazione di alcune regole in tema di polizza di carico* sottoscritta a Bruxelles il 25 agosto 1924, approvata e resa esecutiva in Italia con R.D.L. 6 gennaio 1928, n. 1958. Tale Convenzione è stata modificata con due protocolli aggiuntivi firmati a Bruxelles il 23 febbraio 1968 ed il 21 dicembre 1979, ratificati dall'Italia, ed è stata sottoposta a completa revisione ad Amburgo il 31 marzo 1978.

<sup>80</sup> Riserve del tipo: “sacchi rotti” - “fusti colanti” - “buchi da gancio” compromettono la negoziabilità della P/C.

<sup>81</sup> Nel caso di una P/C ordinaria il destinatario deve aspettare che essa, girata nel porto di partenza dal caricatore, gli pervenga per i canali bancari (quando, come vedremo, c'è di mezzo una banca che svolge un servizio finanziario) o per i canali postali.

Il prezzo del trasporto è il **nolo** che viene stabilito dal vettore in base al peso o al volume della merce da trasportare. Altri parametri presi in considerazione sono il modo di inoltro e il tipo di viaggio da compiere. In aggiunta al nolo vi sono molti tipi di spese accessorie quali ad esempio i diritti portuali, le spese di carico/scarico e le spese di stivaggio. Il nolo può essere pagato in partenza o all'arrivo a seconda che la spedizione avvenga in porto franco o assegnato. In quest'ultimo caso il comandante della nave è solito richiedere un supplemento del nolo nella misura del 2%.

Quando sulla medesima linea ci sono più armatori non è insolito che essi trovino un'intesa (denominate *Conferences*) con la quale convengono di mantenere dei limiti minimi alle tariffe in modo da non entrare in diretta concorrenza.

## 8. Il trasporto aereo.

L'utilizzo dell'aereo come mezzo di trasporto è limitato solo a particolari situazioni (spedizioni urgenti o merci assai deperibili), a prodotti poco ingombranti o d'elevato valore, o ancora a consistenti distanze da percorrere. Queste limitazioni derivano dal costo che risulta essere molto elevato rispetto agli altri sistemi. Il trasporto aereo è però competitivo sotto alcuni aspetti, collegati soprattutto alla tempestività della consegna:

- ✓ riduzione dei tempi di immobilizzo delle somme investite nelle scorte con una minore incidenza sia degli interessi passivi sui capitali presi a prestito, sia degli interessi figurativi<sup>82</sup>;
- ✓ minori costi di gestione del magazzino (refrigerazione, stoccaggio, conservazione);
- ✓ più rapido turnover delle scorte;
- ✓ pronta risposta alle esigenze del mercato.

I trasporti aerei sono assunti dalle Compagnie di Navigazione Aerea in base alle disposizioni generali per il trasporto aereo emanate dalla **Iata** (*International Air Transport Association*)<sup>83</sup>.

I mezzi utilizzati dalle varie Compagnie possono essere:

- ✓ aerei misti (detti *combi*) adibiti al trasporto di persone e di merci,
- ✓ aerei riservati al solo trasporto delle merci (*all cargo*).

Le condizioni di trasporto sono quelle pubblicate dalla Iata, consultabili presso le varie Compagnie e riportate a tergo del contratto di trasporto aereo. Questo contratto è denominato **Lettera di trasporto aereo** (*Lta*) o, all'inglese, **Air Waybill** (*AWB*). Si tratta di un documento probatorio del contratto di trasporto aereo. Non è pertanto un titolo di credito rappresentativo delle merci e non è negoziabile. L'*AWB* è emessa dalla Compagnia aerea dietro istruzioni del mittente. A volte sono compilate dagli stessi spedizionieri. È composta da tre originali: uno per il mittente, uno per il vettore ed uno per il destinatario. Sono previsti poi da ogni Compagnia varie copie (esemplari) per i più diversi usi.

Le misure massime dei colli variano a seconda del tipo di aereo in cui vengono caricati. Se si utilizzano aerei cargo si possono spedire colli di notevoli dimensioni viste le maggiori superfici sia delle stive che delle porte di accesso. Per ciò che riguarda l'imballaggio, considerata la brevità del viaggio e le scarse manipolazioni che subirà la merce, si dovrà porre particolare attenzione nell'utilizzare imballi leggeri e poco ingombranti; ciò anche al fine di limitare i costi della tariffa aerea. Generalmente nei trasporti aerei si utilizzano imballaggi di cartone, di compensato leggero o anche di cotone; solo quando la merce dovrà raggiungere la località di destinazione con altri sistemi di trasporto è consigliabile utilizzare un imballaggio più robusto.

<sup>82</sup> Si tratta degli interessi che l'azienda avrebbe dovuto sostenere se non avesse avuto le necessarie coperture finanziarie e si calcolano sui capitali immobilizzati nelle scorte. Così, ad esempio, se in un anno un imprenditore ha avuto un immobilizzo in scorte di € 400.000 ad un tasso del 6%, potremo calcolare un costo finanziario figurativo di € 24.000.

<sup>83</sup> È un organismo creato all'Aia nel 1919 e conta oltre 230 membri di 130 nazioni di ogni parte del mondo.

Le tariffe aeree fissate dalla Iata sono obbligatorie per tutte le Compagnie aderenti. Il corrispettivo che si paga, chiamato nolo, viene calcolato in funzione della destinazione, del tipo di merce trasportato<sup>84</sup>, in base al peso lordo o al volume se esse sono considerate voluminose. Anche per questo tipo di trasporto, il nolo può essere pagato in partenza oppure all'arrivo.

In caso di danni o avarie le Compagnie rispondono fino ad un massimo di 20 \$ al kg salvo che nell'*AWB* sia dichiarato un valore reale della spedizione più elevato.

In genere tutte le Compagnie offrono sia il servizio di presa in consegna dei colli da trasportare, sia il servizio di consegna a domicilio. Il prezzo di questi servizi è stabilito tra un minimo ed un massimo che varia a seconda dell'aeroporto utilizzato.

## 9. Le spedizioni postali.

Il traffico postale rispetto agli altri sistemi ha limitata importanza per alcune condizioni che ne limitano fortemente l'uso. Esse riguardano essenzialmente i limiti imposti nel peso, nelle dimensioni e nel volume. In particolar modo è il peso che non può superare i 20 kg lordi anche se in molti Paesi questo limite si riduce a 10 kg.

Il regolamento a cui si fa riferimento per le spedizioni postali, risale ad un accordo internazionale stipulato a Rio de Janeiro nel 1979. Esistono però vari accordi internazionali bilaterali stipulati con alcune Amministrazioni postali che non hanno aderito all'accordo del 1979<sup>85</sup>.

Il pacco per la spedizione postale deve essere presentato ad un ufficio postale compilando un apposito *bollettino di spedizione* e deve essere accompagnato da un numero variabile di dichiarazioni doganali a seconda del Paese di destinazione estero. L'Amministrazione dopo aver verificato le condizioni, rilascia una copia del *bollettino di spedizione* firmata e timbrata. Questo documento attesta la stipulazione del contratto di spedizione tra mittente e vettore (le Poste S.p.A.) e non è quindi un documento rappresentativo della merce.

I pacchi postali possono essere spediti:

- per via ordinaria (terrestre, marittima o aerea)
- con corriere espresso internazionale.

Alcune merci non sono assolutamente prese in carico dal servizio postale e riguardano in genere le materie pericolose, esplosive, gli animali vivi e tutti gli oggetti la cui importazione o circolazione è vietata nel Paese di destinazione.

Una volta arrivato a destinazione, il collo deve essere ritirato dal destinatario entro 15/30 giorni dalla notifica ricevuta dall'Amministrazione postale. Qualora non venga ritirato, viene rispedito al mittente che si vedrà addebitato di tutte le spese del mancato ritiro, delle spese di giacenza e della nuova spedizione.

Il prezzo del servizio (nolo postale), la cosiddetta *francatura*, deve essere pagato all'ufficio postale di partenza. Questa tariffa risulterà dalla somma delle quote spettanti a ciascuna Amministrazione postale che parteciperà al recapito del pacco postale internazionale. Essa è comunque rilevabile da un tariffario edito dalle poste italiane che riporta anche tutte le condizioni di accettazione verso i Paesi esteri.

Le aziende postali sono responsabili della perdita, manomissione o avaria del pacco postale. Queste responsabilità, le modalità e i tempi del reclamo, i massimali previsti per il rimborso sono deducibili da un apposito regolamento consultabile presso tutti gli uffici postali<sup>86</sup>.

<sup>84</sup> Ad esempio se vengono trasportati animali vivi (noli maggiorati), oppure oggetti preziosi, titoli, monete (noli più bassi).

<sup>85</sup> Ad esempio quelli stipulati con gli USA ed il Canada.

<sup>86</sup> Per saperne di più: <http://www.poste.it/postali/pacchi/>

# Capitolo 4

## *L'assicurazione delle merci durante il viaggio.*

L'efficienza raggiunta dagli odierni sistemi di trasporto ha permesso l'accorciamento dei tempi di consegna e permette la possibilità di consegna in qualsiasi parte del globo. Questa possibilità ha di fatto aumentato i rischi di sinistrosità che si traducono in danni ed avarie della merce in viaggio. Ne consegue che tutti gli operatori che a qualsiasi titolo entrano in possesso della merce (non solo quindi compratore e venditore, ma anche vettori e spedizionieri) hanno l'interesse a coprire questi rischi. Essi possono scegliere la copertura assicurativa più rispondente alle loro necessità e alle loro attese. Anche quando non vi è ricorso ad una Compagnia d'assicurazione, gli imprenditori fanno fronte a questi rischi con quella che si chiama "auto-assicurazione". In questo caso, l'operatore che per giustificati motivi ritiene remota la possibilità dell'avverarsi di un evento dannoso a carico della sua merce <sup>87</sup>, non provvede a una copertura assicurativa ma decide di far fronte a un eventuale sinistro con la riserva di capitale costituita dai premi risparmiati e mai versati alle Compagnie. Le condizioni che portano a questa decisione sono anche di carattere fortemente soggettivo e meritano un approfondito esame di tutti gli aspetti del problema affinché un apparente vantaggio non si traduca in un grave danno economico.

La forma classica per coprire tutti quei rischi che possono comportare il danneggiamento o la perdita totale della merce è quella di stipulare un contratto di assicurazione. Si tratta di un contratto col quale l'assicuratore (*compagnia di assicurazione*) dietro pagamento di un compenso (*premio*) si obbliga ad indennizzare l'assicurato, entro i limiti convenuti, del danno prodotto da un sinistro <sup>88</sup>. Le parti che intervengono in questo contratto sono: **contraente**, **assicurato** ed **assicuratore**.

Il **contraente** è colui che stipula il contratto concordando le condizioni con l'assicuratore, adempie agli obblighi contrattuali e paga il premio. Il contratto può essere stipulato a proprio favore, oppure a favore altrui. Nel primo caso le figure del contraente e dell'**assicurato** coincidono. Quando invece il soggetto assicurato è una terza persona, si parla di *polizze per contro altrui* o *polizze per conto di chi spetta*<sup>89</sup>. In tal caso, il beneficiario è chiamato **assicurato**.

L'**assicuratore** è colui che si assume il rischio dietro un compenso che si chiama **premio**.

Il **rischio** è un elemento essenziale del contratto; esso può essere definito come la possibilità del verificarsi di un evento futuro di incerta determinazione atto a procurare un danno economico. La valutazione del rischio spetta alla compagnia di assicurazioni in base ai dati forniti dal contraente. In base a queste dichiarazioni ed in base ad una serie di valutazioni oggettive e soggettive, l'assicuratore formulerà il premio.

Il valore assicurabile, cioè il valore delle cose perite o danneggiate, è composto da vari elementi; essi sono:

- ✓ il prezzo della merce (in stato sano e al momento del suo carico),
- ✓ una maggiorazione percentuale (di solito il 10%) a titolo di utile sperato,
- ✓ le spese di carico a bordo del mezzo utilizzato per il trasporto,
- ✓ il nolo anticipato o dovuto,
- ✓ il premio e le spese di assicurazione <sup>90</sup>.

<sup>87</sup> Perché, ad esempio, poco appetibile, di basso valore intrinseco, modalità di trasporto e itinerari sicuri.

<sup>88</sup> Vedi il testo completo dell'art. 1882 del C.C..

<sup>89</sup> Si tratta del caso in cui, il nome dell'assicurato non è conosciuto al momento della stipulazione del contratto di assicurazione. Ciò riguarda, ad esempio, le polizze in abbonamento: particolare forma contrattuale in cui la compagnia assicuratrice copre tutte le merci che l'assicurato intende movimentare entro un periodo di tempo predeterminato, indipendentemente dalla quantità della merce ed entro i massimali prestabiliti e alle condizioni di garanzia prefissate [http://www.itint.gov.it/ice/cda/templates/assicurazione6\\_restyle.jsp](http://www.itint.gov.it/ice/cda/templates/assicurazione6_restyle.jsp)

<sup>90</sup> Vedi a tal proposito gli articoli 1904 e seguenti del C.C..

Qualora il contraente dichiari un valore assicurato più basso di quello assicurabile, ed abbia quindi pagato un premio più basso, si ha il caso di sottoassicurazione. Ne consegue che il danno verrà indennizzato in proporzione. Ad esempio se il valore assicurato fosse stato di € 50.000, il danno accertato di € 15.000 ed il valore assicurabile di € 75.000, il risarcimento sarà pari a  $\frac{50.000 * 15.000}{75.000} = 10.000$  con una perdita secca di € 5.000.

Nel caso opposto, cioè quando il contraente dichiari un valore superiore a quello assicurabile (soprassicurazione), si avrà un risarcimento del danno che terrà a riferimento il valore assicurabile. Prendendo sempre il caso precedente, se il valore assicurato fosse stato di € 90.000, la compagnia di assicurazione avrebbe limitato l'indennizzo all'equivalente del danno (€ 15.000).

La stipulazione del contratto viene formalizzata e comprovata dall'emissione di una **polizza di assicurazione** che è sottoscritta dalle parti in due esemplari, uno per il contraente e uno per l'assicuratore.

La polizza può anche essere sostituita da certificati d'assicurazione che assolvono alle stesse funzioni e sono emessi in funzione di particolari esigenze del contraente <sup>91</sup>.

Esistono vari tipi di contratti assicurativi delle merci. Per agevolare il compito delle varie parti, nel 1983, l'ANIA (Associazione nazionale fra le imprese di Assicurazioni) ha creato la "polizza italiana di assicurazione delle merci trasportate". Si tratta di una polizza, tuttora in vigore, che consente di costruire la copertura più adatta ai vari rischi che si intendono coprire. Essa è utilizzabile per i vari tipi di trasporto e per le varie rischiosità.

L'utilizzo di questa polizza è una valida alternativa alle **Institute Cargo Clauses (ICC)** inglesi<sup>92</sup> a cui gli operatori hanno fatto riferimento per anni nella stipulazione di contratti assicurativi.

I rischi che vengono di norma coperti dalle assicurazioni, possono essere *ordinari* e *speciali*. I primi sono tutti quelli conseguenti a eventi, anche fortuiti, che si possono verificare durante il viaggio. L'articolo 521 del Codice della navigazione indica come **ordinari** tutti quei rischi che provocano danno alle merci a "cagione di tempesta, naufragio, ..., urto, getto, esplosione, incendio, pirateria... ed in genere per tutti gli accidenti marittimi". Così come sono ordinari tutti quei rischi che possono causare danni e perdite delle merci trasportate su ferrovia, autocarro e per via aerea pur con le dovute eccezioni richieste da queste modalità di trasporto. Mentre tra i rischi **speciali** si annoverano quelli di natura politica e sociale (*scioperi, guerra, sommosse, turbative sociali*) e quelli intenzionalmente provocati da chi vuole arrecare grave danno alle merci e pregiudizio economico all'assicurato.

Uno dei problemi che assicurati e sottoscrittori di polizze d'assicurazione del ramo trasporti solitamente sono chiamati a risolvere è quello dell'entità della copertura assicurativa. In pratica è sufficiente una copertura minima o è più conveniente ricorrere a polizze che coprono «tutti i rischi», anche se più costose? Esistono degli obblighi di legge a tale riguardo?

Occorre distinguere, a questo punto, tra l'**obbligo** e la **convenienza** delle parti.

Il venditore salvo patti speciali non ha nessun obbligo di assicurare la merce tranne nel caso in cui il contratto di compravendita lo preveda espressamente<sup>93</sup>. Al di fuori delle obbligazioni contrattuali, gli operatori possono scegliere la copertura assicurativa più rispondente alle loro necessità e alle loro attese. Possono anche scegliere se assicurarsi attraverso le Compagnie d'assicurazione oppure assicurarsi *in proprio*.

<sup>91</sup> Ad esempio quando è espressamente richiesta dalla lettera di credito per la negoziazione, oppure quando si deve *certificare* che un trasporto è assicurato con una polizza in abbonamento valida per più viaggi, o più semplicemente quando l'assicuratore non è ancora in grado di emettere la polizza per mancanza di alcuni dati (per esempio il nome della nave, il numero dei colli).

<sup>92</sup> Si tratta di clausole assicurative del ramo trasporti la cui più recente edizione è entrata in vigore nel 1983. Sono molto diffuse nel commercio internazionale e si presentano sotto forma di tre clausole **A – B – C**, dove la prima (**A**) offre la copertura massima e l'ultima (**C**) quella minima.

<sup>93</sup> Come vedremo in seguito, il venditore è obbligato a stipulare un contratto di assicurazione quando la resa della merce è CIF o CIP degli *Incoterms*®. In questo caso, l'ultima edizione degli *Incoterms*®, stabilisce che per copertura minima s'intende una copertura non inferiore a quella prevista dal clausolario C delle Institute Cargo Clauses inglesi o clausole similari.

Nella maggior parte dei casi gli operatori ricorrono alle compagnie d'assicurazione per la tutela dei rischi scegliendo tra i vari prodotti assicurativi disponibili sul mercato. Le coperture disponibili sono tali da soddisfare le più ampie esigenze, dalla copertura minima, come si è visto, a quella più estesa rappresentata dalle *All Risks*, fino a prodotti più sofisticati che tutelano gli assicurati da danni indiretti.

In ogni polizza sono elencate le condizioni generali d'assicurazione con l'individuazione dei rischi coperti e le altre clausole aggiunte dall'assicuratore che variano la portata assicurativa (maggiore o minore estensione) in relazione alle esigenze dell'assicurato e/o del sottoscrittore.

La tipologia di polizza maggiormente diffusa nel trasporto delle merci è quella a *valore intero* in cui viene assicurato l'intero valore della merce trasportata. Il contratto può inoltre prevedere alcune clausole particolari che hanno lo scopo di ridurre il premio da pagare stimolando l'assicurato a condurre un comportamento vigile e prudente nell'impedire o limitare i danni subiti. Le clausole più comuni sono le *franchigie* e lo *scoperto di sicurtà*.

La **franchigia fissa o assoluta** (o italiana) secondo la quale il risarcimento del danno verrà fatto dalla compagnia di assicurazione solo per la parte che eccede la franchigia. Ad esempio con una franchigia fissa di € 1.000 in caso di danni per complessivi € 5.000 il risarcimento sarà di € 4.000 (5000-1000); mentre se il danno fosse di € 800 l'assicurato non ha diritto ad alcun risarcimento.

La **franchigia relativa** (o inglese) secondo la quale l'assicurato ha diritto all'intero risarcimento solo se il danno è superiore od uguale alla franchigia, mentre non si ha diritto ad alcun risarcimento se il danno è di un valore inferiore. Riprendendo i dati dell'esempio precedente nel primo caso (danno di € 5.000) l'assicurato vedrebbe una liquidazione dell'intero danno, mentre nel secondo caso non avrebbe diritto ad alcun rimborso.

Lo **scoperto di sicurtà** così come per le franchigie ha lo scopo di far partecipare direttamente l'assicurato alla responsabilità del sinistro. Esso consiste in un importo percentuale (anziché in valore assoluto). Ad esempio con uno scoperto di sicurtà del 25% ed un danno accertato di € 20.000, la compagnia di assicurazione risarcirà solo il 75% (100-25) del danno e liquidando quindi € 15.000. La parte residua sarà a carico dell'assicurato.

Le fasi che seguono il verificarsi di un sinistro sono le seguenti:

1. **La denuncia del sinistro.** Quando si verifica l'evento coperto dal contratto di assicurazione, l'assicurato ha l'obbligo di comunicarlo, con la massima tempestività ed entro i limiti stabiliti dal contratto, all'assicuratore. L'inosservanza dei termini può portare oltre che ad una limitazione dell'indennizzo anche al mancato risarcimento del danno.
2. **L'accertamento del danno** consiste nell'identificazione da parte dell'assicuratore delle cause del sinistro, del valore della merce allo stato sano, dei danni subiti dall'assicurato e delle spese che questi ha subito per limitarne la gravità e le sue conseguenze. In questa fase le compagnie di assicurazione dopo aver verificato che il sinistro è coperto dall'assicurazione, nominano un perito che provvederà a redigere un verbale di accertamento dei danni.
3. **La liquidazione del danno.** È l'ultima fase in cui con un'operazione tecnico-contabile si determina l'importo da risarcire in base alla perizia. L'assicurato una volta ricevuto il progetto di liquidazione del danno, può:
  - **accettarlo** e riceve il pagamento previa sottoscrizione dell'atto di quietanza;
  - **rifiutarlo** perché a suo giudizio inadeguato; si apre a questo punto un contenzioso che verrà risolto o con l'ausilio di arbitri o ricorrendo all'autorità giudiziaria.

**Esempio:**

Il sig. Marchi, ha stipulato un contratto di assicurazione contro i danni del trasporto della merce che è in viaggio sulla tratta Torino-Lione. Il valore assicurato è di € 20.000. Determinare il valore dell'indennizzo nei seguenti casi:

il valore della merce allo stato sano era di € 18.000

caso A: franchigia fissa € 1.500

caso B: scoperto di sicurtà 10%.

**Soluzione:**

Intanto il valore della merce assicurata è superiore al valore della merce allo stato sano (sopra assicurazione) ciò però non porta alcun beneficio all'assicurato.

Nel caso A ha diritto ad un risarcimento pari a € 15.500 (18.000-1.500).

Nel caso B ha diritto ad un risarcimento pari a € 16.200 (18.000\*90%).

Se invece il valore della merce allo stato sano fosse stato di € 25.000, ci ritroveremmo nel caso di sotto assicurazione e quindi con un risarcimento proporzionale calcolato in questo modo:

Il risarcimento lordo si trova

$$\frac{20.000 * 18000}{25.000} = 14.400$$

Nel caso A ha quindi diritto ad un risarcimento pari a € 12.900 (14.400 – 1.500).

Nel caso B ha invece diritto ad un risarcimento pari a € 12.960 (14.400 \*90%).

# Capitolo 5

## *Gli altri elementi di un contratto di compravendita internazionale*

In questo capitolo ci soffermeremo sugli altri elementi del contratto di compravendita internazionale. Essi riguardano **il luogo e la data di consegna, le problematiche riguardanti il luogo dove avverrà il pagamento del prezzo, le modalità** con cui si possono dirimere le eventuali controversie.

### 1. Il luogo e la data di consegna della merce.

Riguardo alla **consegna della merce** va specificato il luogo e la data. La data può essere:

- *prompt delivery*: quando la consegna della merce avverrà alla stipulazione del contratto o dopo pochi giorni;
  - *delivery on term*: quando la consegna sarà effettuata ad una data esattamente determinata;
  - *delivery on arrival*: la consegna si materializzerà all'arrivo del mezzo di trasporto;
- consegna frazionata*: cioè realizzata tramite singole consegne in tempi diversi.

In base alle **modalità di trasferimento** distinguiamo:

- *consegna reale*: cioè realizzata con il trasferimento reale della merce dal venditore al compratore;
- *consegna simbolica*: quando il venditore cede al compratore i documenti rappresentativi della merce;
- *consegna consensuale*: quando il compratore è già in possesso della merce.

Relativamente al **luogo di consegna** distinguiamo:

- x franco magazzino/fabbrica del venditore: cioè la consegna è realizzata al magazzino o alla fabbrica del venditore. Pertanto le spese ed i rischi successivi sono a carico del compratore e non sono compresi nel prezzo di vendita;
- x franco magazzino compratore: cioè la consegna è realizzata al magazzino del compratore. Perciò il prezzo di vendita include già le spese di trasporto.

Definire il luogo di consegna significa individuare anche il momento in cui le responsabilità passano dal venditore al compratore. I due termini appena indicati, utilizzati ancora molto spesso nelle contrattazioni domestiche, sono sostituiti in ambito internazionale dalle regole uniformi, gli INCOTERMS<sup>®</sup>, stabilite dalla Camera di Commercio Internazionale (CCI) che identificano in modo chiaro la resa della merce con una netta ripartizione dei rischi e dei costi tra le parti<sup>94</sup>.

<sup>94</sup> A questo argomento sarà dedicato il Capitolo 8.

## 2. Il luogo dove avverrà il pagamento del prezzo.

Il **luogo** in cui verrà effettuato il pagamento può essere alternativamente:

- ◆ la piazza dell'esportatore;
- ◆ la piazza dell'importatore;
- ◆ una terza piazza.

Ne consegue ad esempio che in una transazione tra un esportatore italiano ed un importatore canadese, la somma potrà essere regolata in Italia, in Canada o in un altro Paese (ad esempio in Svizzera).

Qualora nel contratto manchi l'indicazione del luogo come ci si regola? In questo caso secondo la nostra legislazione esso dovrà realizzarsi al momento e nel **luogo** della consegna; se il pagamento va fatto in un momento diverso rispetto alla consegna ma manchi l'indicazione del luogo, esso va effettuato al **domicilio del venditore**<sup>95</sup>. Se nel contratto si stabilisce la clausola **D/P**<sup>96</sup> e manchi il riferimento al luogo del pagamento, le parti dovranno fare lo scambio nel luogo stabilito per la consegna dei documenti<sup>97</sup>.

Riguardo alla moneta, distinguiamo tre tipologie di regolamento:

- con moneta dell'esportatore,
- con moneta dell'importatore, che è la tipologia più utilizzata;
- con una terza moneta, come ad esempio il dollaro che è la moneta più usata nei pagamenti internazionali. L'impiego della terza moneta ricorre quando sia la valuta del compratore che quella del venditore hanno scarso valore internazionale, come può avvenire per le transazioni tra l'India e l'Albania.

È evidente che ognuno dei due operatori preferirà l'utilizzo della propria moneta per evitare il rischio d'oscillazione del cambio. Questo rischio può essere previsto e, quindi, minimizzato come vedremo nei prossimi capitoli.

## 3. La risoluzione delle controversie e la legge applicabile.

Un punto da non trascurare riguarda la modalità di risoluzione di eventuali controversie che possono sorgere tra le parti contraenti. In tali casi: quale sarà *la legge* da applicare? Quale *ordinamento giuridico* preposto a dirimere eventuali problemi ed eccezioni poste per la validità del contratto? Quale sarà *il giudice* che risolverà la controversia<sup>98</sup>?

Molto più spesso di quanto si possa pensare, si valuta con superficialità quale sia la legge da applicare all'accordo commerciale. Non esistono leggi "universali" o norme "sopranazionali" che regolano tutte le transazioni che avvengono tra soggetti residenti in Paesi diversi e quindi, in assenza di un'esplicita clausola nel contratto sulla legge da applicare, in caso di controversie, "subentra" il giudice, che si baserà così sulle norme di diritto internazionale privato del proprio Paese.

Per i nostri operatori nazionali, la legge più adatta non sempre è quella nazionale, né a volte quella della controparte. Potrebbe infatti essere più conveniente quella di un terzo Paese. I contenuti del contratto sono infatti profondamente influenzati dall'applicazione di una legge piuttosto che di un'altra.

<sup>95</sup> Art. 1498 del Codice Civile.

<sup>96</sup> La sigla D/P sta per "documenti contro pagamento": il venditore riscuoterà il prezzo alla consegna dei documenti che sono stati concordati. Vedi oltre.

<sup>97</sup> Ciò è quanto stabilito dall' art. 57 1° comma della Convenzione di Vienna sulla vendita internazionale di beni mobili dell'11 aprile 1980, ratificata con Legge 11/12/1985 n° 765 ed entrata in vigore il 1/1/1988. Vedi paragrafo successivo per approfondire l'argomento.

<sup>98</sup> Sulla legge applicabile nei contratti internazionali vedi "La legge applicabile nei contratti internazionali" di Emilio Vasco sulla rivista "Commercio Internazionale" n° 8/2009

È per questo motivo che l'UNCITRAL (United Nations Commission on International Trade Law), nel tentativo di creare un quadro di riferimento uniforme e garante di maggiore certezza, ha stabilito nel 1980 alcune regole che vanno sotto la denominazione di " *Convenzione di Vienna*".

La Convenzione di Vienna, entrata in vigore nel nostro Paese fin dal 1988, è caratterizzata da un aspetto che la rende quasi unica rispetto a tutte le altre convenzioni internazionali: per gli Stati che vi hanno aderito, essa equivale ad una legge nazionale sulla contrattazione internazionale i cui principi vengono automaticamente applicati quando le controparti risiedono in Paesi che hanno sottoscritto la Convenzione, anche in assenza di particolari disposizioni <sup>99</sup>.

E se, invece, uno degli operatori appartiene ad un Paese che non ha aderito alla Convenzione di Vienna? In questo caso, i principi della Convenzione si applicano solo se il contratto prevede l'utilizzo delle norme giuridiche di uno Stato che l'ha recepita nel suo ordinamento.

Questa Convenzione non disciplina tutti gli aspetti del contratto e quindi non può essere considerata un provvedimento legislativo omnicomprensivo e autosufficiente. Il venditore, deve pertanto definire le proprie condizioni generali di vendita contenenti la disciplina integrativa del contratto nelle parti non contemplate dalla Convenzione di Vienna; esse riguarderanno: il sistema di pagamento, il foro competente in caso di controversie, i termini e le modalità di denuncia dei vizi riscontrati sui prodotti forniti, la definizione della garanzia del produttore per riparazioni o sostituzioni di merce difettosa. Questi aspetti, che fanno parte delle "condizioni generali di vendita", devono essere accettati dalla controparte insieme alle altre clausole e alle condizioni che variano da contratto a contratto (prezzo, quantità e modalità di consegna della merce).

La seconda tappa implica un'altra importante scelta: la soluzione della controversia sarà affidata ad un Tribunale statale, davanti ai giudici del proprio Paese o a quelli del Paese della controparte, o ad arbitri privati?

#### 4. Il Tribunale statale.

La scelta del giudice e quella della legge sono problemi differenti ma di uguale importanza. Non è infrequente il caso che un giudice italiano sia chiamato a dirimere una lite tra un imprenditore tedesco ed uno italiano applicando la legge tedesca.

La via più semplice, in effetti, è quella della scelta del "Foro competente". In questo modo si stabilisce il ricorso alla giurisdizione ordinaria (del proprio Paese o di quello della controparte). Tale decisione deve esser fatta tenendo presente i costi e la qualità della procedura. I costi sono, ad esempio, piuttosto alti nei Paesi anglosassoni sia per ciò che riguarda il costo vero e proprio della giustizia (onorari ad avvocati e spese di cancelleria), sia per le ingenti somme talvolta richieste agli stranieri a titolo di cauzione. Sulla qualità della procedura ci si deve chiedere soprattutto:

- ◆ se garantisce ed in che misura i diritti dello straniero,
- ◆ se esiste una giurisprudenza consolidata in materia,
- ◆ se ci sono giudici sufficientemente preparati per la controversia su cui devono esprimere un giudizio.

Un altro fattore da non trascurare sono i tempi per ottenere giustizia: non basta, cioè, che le probabilità di successo della procedura giudiziaria siano favorevoli, è indispensabile che i tempi medi del processo siano accettabili. Quest'ultimo argomento è forse quello di primaria importanza, in Paesi come il nostro in cui la lentezza della giustizia è ormai un problema atavico. Ottenere una sentenza dopo dieci anni a cosa e a chi può essere utile?

<sup>99</sup> In ogni caso, la volontà delle parti ha il sopravvento se i contraenti stabiliscono di applicare una legge diversa.

Un ultimo punto da affrontare è la **qualità** della sentenza ottenuta da quel Tribunale. Il problema, infatti, non sta solo nel riuscire a vincere la controversia giudiziaria, bisogna poi riuscire ad applicarne gli effetti ed ad ottenerne i benefici. Se il dispositivo della sentenza prevede la condanna della nostra controparte al pagamento, ad esempio, di € 120.000 dobbiamo avere uno strumento col quale si possa obbligare la parte avversa ad adempiere a quanto stabilito dal giudice. Se manca lo strumento impositivo, quello che abbiamo in mano (la sentenza favorevole) serve a poco: abbiamo speso un sacco di tempo e di risorse in un meccanismo che in definitiva non ci rende giustizia.

Quando la controparte risiede in un Paese diverso da quello in cui ha sede il Tribunale c'è quindi il problema di riuscire ad applicare la sentenza sulla parte inadempiente. Sicuramente sarà più facile ottenere il riconoscimento della sentenza nei Paesi che hanno firmato una o più convenzioni con l'Italia. Ne sono esempi le convenzioni firmate con alcuni Paesi dell'area mediterranea (Tunisia ed Egitto), con Paesi non aderenti all'UE come la Svizzera, con i Paesi dell'UE con i quali è in vigore la Convenzione di Bruxelles del 1968 e di quelli che hanno aderito alla Convenzione di Lugano del 1988 (Austria, Finlandia, Islanda, Norvegia, Svezia, Svizzera). Le Convenzioni appena citate non solo riconoscono alcuni tipi di sentenze ma pongono anche alcuni vincoli circa l'organo giurisdizionale (il Tribunale) atto a risolvere eventuali controversie.

## 5. Il titolo esecutivo europeo.

La Comunità Europea ha discusso a lungo circa i problemi della mancata o della ritardata riscossione dei crediti e fin dal 1995 ha adottato una raccomandazione riguardante i termini di pagamento nelle transazioni commerciali. Ciò malgrado, è dovuta intervenire anche successivamente sia sul problema dei ritardati che del mancato pagamento del credito. Infatti i ritardi nelle riscossioni impongono pesanti oneri amministrativi e finanziari alle imprese soprattutto a quelle di piccole e medie dimensioni che costituiscono una tra le principali cause d'insolvenza e determinano la perdita di numerosi posti di lavoro.

Ritardare i pagamenti costituisce una violazione contrattuale resa finanziariamente attraente per i debitori nella maggior parte degli Stati membri. “*Le conseguenze del pagamento tardivo possono risultare dissuasive soltanto se accompagnate da procedure di recupero rapide e efficaci per il creditore*”... ed è indispensabile che “...*la procedura di recupero dei crediti non contestati sia conclusa a breve termine...*”<sup>100</sup>.

Per contrastare questi fenomeni molto diffusi nel commercio (sia domestico che internazionale) l'Unione Europea ha emanato, due importanti norme:

- la Direttiva (CEE) n. 2000/35/CE<sup>101</sup> sulla lotta contro i ritardi di pagamento nelle transazioni commerciali
- il Regolamento 805/2004<sup>102</sup> che istituisce il titolo esecutivo europeo per i crediti non contestati.

Con la prima Direttiva, la UE si è posta l'obiettivo di contrastare tutte quelle pratiche che mettono in atto gli imprenditori per ostacolare e ritardare il momento del pagamento dei loro debiti commerciali. Questa Direttiva è stata recepita dal nostro ordinamento giuridico nel 2002 col Decreto Legislativo 231<sup>103</sup>. In esso sono stati fissati:

- l'ambito di applicazione: tutte le operazioni commerciali tra imprese e tra imprese e pubbliche amministrazioni<sup>104</sup>;

<sup>100</sup> Dall'introduzione alla Direttiva 2000/35/CE.

<sup>101</sup> Pubblicata nella Gazzetta Ufficiale Europea dell'8 agosto 2000. n. L 200.

<sup>102</sup> Si tratta del regolamento n° 805/2004 del Parlamento Europeo e del Consiglio del 21/4/2004 che entra in vigore dal 21 ottobre 2005.

<sup>103</sup> Si tratta del D.L. 9/10/2002 n° 231, pubblicato sulla G.U. 249 del 23/10/2002

<sup>104</sup> Art. 1 del D.L. 231, op.cit., sono quindi escluse le operazioni che hanno come controparte i consumatori.

- il tasso di interesse di mora da applicare; esso è stato fissato ad almeno sette punti percentuali più del tasso d'interesse del principale strumenti di rifinanziamento della BCE, salvo quanto disposto dal contratto<sup>105</sup>;
- un “risarcimento dei costi sostenuti per il recupero delle somme non tempestivamente” pagate<sup>106</sup>;
- il periodo da cui decorrono gli interessi di mora: “gli interessi decorrono, automaticamente, dal giorno successivo alla scadenza del termine di pagamento” o qualora questa manchi, decorsi 30 giorni dal ricevimento della fattura o di una richiesta equivalente<sup>107</sup>.

L'altra norma ha invece lo scopo di contrastare le difficoltà di riscossione dei crediti. Il Regolamento 805/2004 ha, infatti, istituito un **titolo esecutivo europeo** per tutti quei crediti che non sono stati contestati dal debitore. Questo provvedimento, entrato in vigore il 21 ottobre 2005, consente l'esecuzione rapida ed efficiente delle decisioni giudiziarie (sentenze, ordinanze, decreti), le transazioni giudiziarie (quelle concluse davanti ad un Giudice) e gli atti pubblici purché si riferiscano a “ crediti non contestati”. Si considera non contestato<sup>108</sup> quel credito che, alternativamente:

- è stato espressamente riconosciuto da una dichiarazione dal debitore;
- non è stato contestato dal debitore nel corso di un procedimento giudiziario;
- pur inizialmente rifiutato, non è stato successivamente contestato davanti al giudice;
- è stato riconosciuto dal debitore in un atto pubblico.

Questo Regolamento trova applicazione in materia civile e commerciale; non riguarda quindi la materia fiscale, doganale o amministrativa.

Spetta al giudice di uno stato dell'UE apporre la certificazione di “titolo esecutivo europeo”. Una volta ottenuta, essa equivarrà ad una decisione emessa da un giudice dello Stato del debitore e l'esecuzione forzata del provvedimento sarà effettuata secondo le norme di questo Paese<sup>109</sup>. Ciò significa che, ad esempio, una certificazione di questo tipo rilasciata da un giudice italiano a danno di un operatore tedesco, consente all'imprenditore italiano di ottenere l'esecuzione forzata sul patrimonio dell'operatore tedesco secondo le norme in vigore in Germania. Al debitore è inoltre precluso qualsiasi ricorso alle autorità giudiziarie tedesche per bloccare il provvedimento. Questa disposizione è molto importante perché scoraggia tutte quelle condotte pretestuose in passato tenute dai debitori che, da un lato, non partecipavano al procedimento giudiziario che si teneva all'estero e una volta condannati, ne contestavano l'esecuzione davanti al giudice del proprio Paese in modo da bloccare il riconoscimento e l'esecuzione forzata della sentenza.

## 6. L'arbitrato internazionale.

Negli ultimi anni si è affermata una forte tendenza verso l'affermazione di una giustizia alternativa al giudizio davanti ad un tribunale statale. Come abbiamo visto nel paragrafo precedente la procedura davanti ad un tribunale statale è lunga, macchinosa e c'è il rischio di affidarsi a magistrati non competenti della materia. Per superare questi problemi le parti possono scegliere di affidare ad arbitri imparziali la definizione della controversia. Questa procedura è nota sotto il nome di **arbitrato**. Questo modo di risolvere le controversie secondo gli usi internazionali del commercio e non solo o non soltanto secondo le norme giuridiche di un Paese, ha trovato soluzione giuridica fin dal 1958 con la stipulazione della *Convenzione di New York*, seguita nel 1961 dalla *Convenzione di Ginevra*. Si tratta di due accordi internazionali a cui hanno aderito molti Paesi occidentali e che hanno dato una regolamentazione a questo tipo di soluzione delle controversie.

<sup>105</sup> Art. 5 D.L. 231, op.cit.. A luglio 2011 il tasso di interesse di riferimento deciso dalla BCE era pari al 1,5%. Pertanto il tasso di mora minimo è pari al 8,5%.

<sup>106</sup> Art. 6 D.L. 231, op.cit..

<sup>107</sup> Art. 4 D.L. 231, op. cit.

<sup>108</sup> Art. 3 Regolamento CE 805, op. cit.

<sup>109</sup> Art. 21 del Regolamento, op. cit.

La scelta di inserire questa procedura ha, però, un importante vincolo: bisogna infatti assicurarsi che il Paese della controparte abbia dato la propria adesione alla Convenzione di New York del 1958 (di cui fanno parte circa 100 Paesi) nella quale si è tra l'altro stabilito:

- l'accettazione delle risoluzioni emesse dall'arbitro;
- il riconoscimento e l'esecutività delle sentenze arbitrali.

Nel contratto va espressamente scritta sia la **clausola arbitrale**, sia la **Camera arbitrale** a cui rivolgersi in caso di eventuali controversie. Quelle che hanno la più lunga tradizione in Europa sono la Camera arbitrale di Milano, di Londra, di Parigi, di Vienna e di Francoforte.

I vantaggi del ricorso all'arbitrato si concretizzano in una maggiore rapidità, flessibilità ed informalità del procedimento, caratteristiche non facilmente riscontrabili nella giurisdizione ordinaria.

Anche in Italia questa opportunità di risolvere le controversie ha avuto riconoscimento giuridico fin dal 1994, con l'arbitrato internazionale. Secondo tale disposizione, per poter affidare l'eventuale incarico ad arbitri esterni bisogna che il contratto preveda espressamente la "**clausola compromissoria**"<sup>110</sup>. Essa può prevedere l'affidamento dell'incarico ad uno o più arbitri (sempre però in numero dispari) che emetterà una decisione<sup>111</sup> capace di avere efficacia solo tra le parti oppure capace di acquistare efficacia giuridica<sup>112</sup>. Nel primo caso si parla di **arbitrato irrituale** o libero mentre nel secondo caso si parla di **arbitrato rituale**. Questi collegi arbitrali esistono presso tutte le Camere di Commercio poiché questa attività rientra nei compiti istituzionali affidati agli Istituti camerale.

#### Esempio di Clausola compromissoria per arbitrato internazionale

*Qualsiasi controversia concernente il presente contratto o comunque connessa allo stesso - comprese quelle relative alla sua interpretazione, validità, esecuzione e risoluzione - sarà sottoposta ad arbitrato rituale/irrituale, secondo la procedura ordinaria o di arbitrato rapido a seconda del valore, in conformità al Regolamento della Camera Arbitrale di.....  
L'organo arbitrale giudicherà secondo la legge ..... (oppure secondo equità).  
La sede dell'arbitrato sarà quella della Camera Arbitrale di .....  
La lingua dell'arbitrato sarà...*

## 7. Per concludere...

Costruire una strategia e una politica di prodotto vuol dire tener conto degli elementi di rischio legati all'atto della compravendita; rischi di natura commerciale (grado di affidabilità e solvibilità della controparte) ma legati, anche, alla situazione politica ed economica del Paese in cui la controparte risiede.

**Tutte le clausole del contratto** contribuiscono a determinare il **livello di rischio** del buon esito di una trattativa. Rischio che non può essere sottovalutato e che va adeguatamente analizzato e coperto. Non è infrequente il caso di operatori economici che azzardano certe operazioni commerciali sapendo di sottoporsi a grossi rischi. Ma già il fatto di conoscere queste implicazioni è un modo per minimizzarne le conseguenze. A volte sono proprio queste operazioni che fanno la differenza nella situazione economica di un'impresa. Un contratto privo di rischi d'altronde non esiste: starà nella capacità dell'imprenditore valutare l'affidabilità di chi gli sta di fronte nell'onorare l'impegno sottoscritto.

*Riepilogando, gli elementi fondamentali per la redazione del contratto sono:*

- Indirizzi e recapiti (anche bancari) delle parti contraenti;
- la definizione del significato di alcuni termini (cosa si intende, ad esempio, per spedizione, per collaudo, oppure quando il contratto si ritiene definito, ecc.);
- le caratteristiche qualitative e quantitative dei prodotti;
- l'importo e la moneta in cui è espresso il prezzo;
- l'imballaggio previsto;
- il mezzo e le modalità di trasporto;

<sup>110</sup> Art. 833 Codice di Procedura Civile

<sup>111</sup> Il cosiddetto "lodo arbitrale".

<sup>112</sup> In conformità all'articolo 825 del Codice di Procedura Civile.

- gli aspetti assicurativi contro eventuali danni durante il viaggio
- le incombenze doganali
- il termine di resa della merce, secondo quanto stabilito dagli Incoterms;
- i tempi di consegna della merce e il luogo di spedizione e di arrivo della stessa;
- i documenti necessari e le modalità di consegna;
- le garanzie offerte sulla qualità della merce, i tempi e le modalità per avanzare eventuali reclami;
- la condizione di pagamento, specificando - nel caso di pagamento a mezzo lettera di credito documentario o nel caso di richiesta di garanzie bancarie – la loro articolazione ed entro quando dovranno pervenire rispetto alla consegna prevista;
- i risarcimenti in caso di non conformità dei prodotti, ritardata o mancata consegna;
- gli interessi in caso di ritardato pagamento;
- la definizione delle cause di forza maggiore;
- la legge applicabile, il tribunale competente e l'eventuale clausola compromissoria;
- la modalità di risoluzione delle controversie.

Può essere utile, inoltre, inserire altri due punti all'interno del contratto:

- la riserva di proprietà (altrimenti detta *patto di riservato dominio*) che consente al venditore di restare il legittimo proprietario della merce anche dopo la definizione del contratto sino a quando la controparte non la paghi totalmente;
- la responsabilità del fabbricante, rispetto ai danni arrecati a beni e/o persone in conseguenza di difetti riscontrati sul prodotto venduto (questo è un problema che si accentua notevolmente nei contratti di sub-fornitura, per effetto dei quali il prodotto fornito viene incorporato nel prodotto finito).

# Capitolo 6

## *Il regolamento del prezzo rispetto al tempo*

La principale obbligazione contrattuale del compratore/importatore è quella di pagare il prezzo concordato. Di norma i contratti prevedono espressamente il tempo di pagamento. Se non è stata definita l'epoca del pagamento, il compratore deve effettuare il pagamento quando il venditore mette a sua disposizione la merce o i documenti rappresentativi della stessa e senza necessità di alcuna richiesta o formalità da parte del venditore<sup>113</sup>.

Le clausole più frequentemente utilizzate rispetto alla consegna delle merci sono:

- il pagamento anticipato,
- il pagamento contestuale,
- il pagamento differito.

### 1. Il pagamento anticipato.

Il pagamento anticipato si ha quando il compratore/importatore effettua il pagamento della fornitura all'emissione dell'ordine o comunque prima che la merce gli venga consegnata. Il venditore pattuendo un pagamento anticipato annulla il rischio d'insolvenza del compratore; al contrario, il compratore è esposto al rischio di ricevere la merce tardivamente o di qualità differente rispetto a quella pattuita, o di ricevere un quantitativo inferiore, o infine, nel peggiore dei casi, di non riceverla affatto.

Per tali motivazioni, il regolamento anticipato è limitato ai seguenti casi:

- una quantità ridotta di merci da parte di nuovi clienti;
- il pagamento di campioni;
- quando il venditore fornisce dei beni creati in via esclusiva per il compratore; si tratta quindi di una vera e propria commessa di lavorazione. In questo caso è consuetudine per il venditore imporre il regolamento anticipato.

L'ipotesi di un integrale regolamento anticipato, cioè pari all'intero importo della fornitura, è assai raro, perché risulta eccessivamente oneroso per il compratore. Nella pratica del commercio (interno e internazionale), quando si parla di *payment in advance*, ci si riferisce, di solito, a un regolamento parziale, sotto forma di acconti o caparre all'atto della stipulazione del contratto. È la forma di regolamento tipica del mercato del venditore (*seller's market*) e presuppone la piena fiducia nel venditore da parte del compratore. In questi casi il compratore può cautelarsi dai timori di un non corretto adempimento delle obbligazioni contrattuali richiedendo una fidejussione. Questa forma di garanzia rilasciata sia da Istituti di Credito che da Compagnie di Assicurazione non rappresenta il rimedio a tutti i mali: si tratta infatti di una obbligazione accessoria ad una obbligazione principale ed è quindi condizionata alla validità giuridica del contratto commerciale sottostante.

Sotto l'aspetto finanziario, va infine detto che il regolamento anticipato origina un finanziamento che il compratore concede al venditore.

**Mercato del venditore (seller's market):** è la condizione nella quale gli acquirenti sono disposti a comprare quantitativi di beni superiori a quelli che i venditori possono loro cedere (la domanda è superiore all'offerta); è evidente la posizione di forza dei venditori, che in virtù del loro maggiore potere contrattuale, riescono a imporre condizioni a loro favorevoli. Si parla anche di mercato al rialzo, poiché la concorrenza tra compratori fa lievitare i prezzi.

<sup>113</sup> Artt. 58 e 59 della Convenzione di Vienna, op. cit.

**Mercato del compratore (buyer's market):** i venditori sono disposti a cedere quantitativi di beni superiori a quelli che i compratori sono in grado di acquistare (l'offerta è superiore alla domanda); gli acquirenti in virtù del loro maggiore potere contrattuale usufruiscono di condizioni più favorevoli. Si parla anche di mercato al ribasso, giacché la concorrenza tra venditori determina una contrazione dei prezzi.

## 2. Il pagamento contestuale.

Il compratore/importatore effettua il regolamento del prezzo pattuito, all'atto della consegna della merce ordinata (*cash on delivery*); si parla anche di pagamento immediato o per pronta cassa (*ready cash*). Secondo l'usanza internazionale "immediato" significa che al più tardi il pagamento dovrà avvenire al momento dell'arrivo della merce. Per evitare ritardi, il venditore può inserire sull'ordine d'incasso la clausola "pagamento alla prima presentazione dei documenti"; in tal modo l'incasso non è più subordinato all'arrivo della merce ma alla presentazione dei documenti.

Il pagamento contestuale è una modalità di regolamento utilizzata nelle negoziazioni di presenza, caratterizzate dalla contemporanea presenza in uno stesso luogo del venditore e del compratore. Nelle negoziazioni a distanza - tipiche del commercio internazionale - la materiale consegna della merce viene surrogata dalla consegna dei documenti rappresentativi (che ne attribuiscono la proprietà e il diritto di ritirarle a destino o, comunque, di disporre), dando luogo a una forma particolare di vendita nota come «*vendita su documenti*» (cash against documents). In questo caso intervengono degli Istituti di Credito che si occupano di trasferire i documenti dall'esportatore all'importatore dietro pagamento del prezzo. Questa formula denominata *rimessa documentaria*<sup>114</sup> offre ampie garanzie nel vincolare entrambi i partner ad adempiere agli obblighi contrattuali. Infatti:

- per il venditore la consegna dei documenti rappresentativi della merce equivale ad aver fornito la merce;
- per il compratore il ritiro dei documenti, che gli danno la disponibilità della merce, deve essere preceduto dal pagamento della cifra pattuita o dall'accettazione di uno o più effetti.

Anche questa modalità di pagamento non è priva di rischi per i contraenti in quanto esistono numerosi punti critici sia per l'importatore che per l'esportatore.

### 2.1 I rischi per l'esportatore.

I rischi che gravano sull'esportatore sono:

1. il mancato ritiro dei documenti pervenuti presso la banca presentatrice, da parte dell'importatore per rifiuto (motivato o di fatto) della merce;
2. il ritardato o mancato ritiro dei documenti pervenuti presso la banca presentatrice da parte dell'importatore che, per vari motivi, è già riuscito a sdoganare la merce;
3. l'insolvenza dell'importatore, che alla scadenza non onora più le cambiali che ha firmato al momento della consegna della merce;
4. il rischio Paese.

Il rischio principale è il rifiuto della merce. Il compratore può cioè trovarsi nell'impossibilità di ritirare la merce (è fallito, ha chiuso l'attività ecc.), oppure decide che non gli interessa più perché nel frattempo ha trovato forniture più convenienti; oppure, caso molto frequente, non è in regola con i visti o le licenze di importazione, e non può comunque sdoganare la merce. Di conseguenza non si presenta a ritirare i documenti. L'esportatore si trova perciò costretto alternativamente e/o contemporaneamente a:

- reperire un acquirente locale e abbattere il prezzo pur di collocare la merce;
- far rientrare la merce, accollandosi costi e rischi per il rientro in patria, con l'aggiunta delle spese di pertinenza della dogana estera per sosta e giacenza;

<sup>114</sup> L'argomento verrà approfondito nel capitolo riguardante le diverse modalità di pagamento.

- abbandonare la merce che, trascorso il tempo massimo consentito per la sosta, viene venduta all'asta presso la dogana estera che, dopo essersi ripagata delle spese di sosta e giacenza, trasferisce l'eventuale residuo al mittente.

C'è poi il rischio della merce già sdoganata: il compratore potrebbe entrare in possesso della merce senza aver ritirato i documenti originali, ancora in giacenza presso la banca presentatrice. A questo proposito bisogna sottolineare l'importanza rivestita dai documenti di trasporto, che assolvono a molteplici funzioni:

- servono da ricevuta del carico da parte del vettore che ha preso in consegna le merci, per la destinazione convenuta;
- formalizzano il contratto di trasporto;
- assumono il valore di "titolo di credito", nei casi in cui essi sono "documenti rappresentativi della merce", cioè documenti che con la loro girata formalizzano anche il passaggio di proprietà delle merci;
- sono lo strumento fondamentale per ottenere il pagamento.

In relazione al valore che questi documenti possono rappresentare in una compravendita internazionale ci si potrà trovare in questa duplice situazione:

- spedizioni effettuate per via mare, con l'emissione di Polizza di carico (B/L): in tal caso le merci vengono consegnate dal vettore esclusivamente contro presentazione di almeno un originale. Il compratore potrebbe però aggirare l'ostacolo presentando una "*fidejussione per mancanza di P/C*"<sup>115</sup>.
- Spedizioni effettuate tramite altre vie di trasporto e, quindi, con emissione di altri documenti di trasporto: le merci sono consegnate al destinatario semplicemente accertandone l'identificazione, senza necessità di esibire il documento di trasporto (di cui l'originale solitamente accompagna la merce). Il pagamento dei documenti giacenti presso la banca presentatrice è quindi subordinato alla esclusiva volontà dell'importatore, che avendo già ritirato la merce, non ha più alcuna fretta di completare la sua parte di obblighi contrattuali.

Quando la consegna dei documenti avviene contro accettazione di una o più cambiali (*document against acceptance D/A*), l'esportatore è soggetto ad un altro rischio: il **mancato pagamento degli effetti** alle scadenze prestabilite. Egli non sa se alle scadenze prestabilite gli effetti verranno pagati; pertanto sarà opportuno che, prima di siglare il contratto definitivo, verifichi la legislazione vigente nel Paese del debitore, in merito al diritto cambiario e alle azioni da intraprendere in caso di mancato pagamento degli effetti<sup>116</sup>.

## 2.2 Il rischio Paese.

Sul buon fine dell'operazione grava sempre il rischio di blocco o l'impossibilità di trasferimento dei fondi a causa di difficoltà economiche o dell'insolvenza del Paese debitore. Anche in anni recenti, ci sono stati Paesi che per ragioni di natura politica ed economico-finanziaria hanno bloccato gli impegni finanziari assunti con altri Paesi o controparti - sia pubbliche sia private - collocate "oltre frontiera"<sup>117</sup>.

<sup>115</sup> La banca o la compagnia di assicurazione che hanno rilasciato la fidejussione, si farà garante nei confronti del vettore (e quindi dell'esportatore), della mancanza della B/L.

<sup>116</sup> Vedi oltre sugli aspetti normativi e fiscali della cambiale internazionale e per i diritti concernenti l'esecuzione forzata sui beni del debitore.

<sup>117</sup> Si tratta di rischi su cui la SACE SpA (compagnia pubblica di assicurazioni) periodicamente emette delle schede Paese sulle condizioni di assicurabilità. In queste schede si fornisce un'analisi del contesto politico e della situazione economica e finanziaria di ciascun Paese. Sito: <http://www.sace.it>

Occorre anche tener presente che in alcuni dei Paesi, cosiddetti "a rischio", nell'utilizzo di questa formula di pagamento, vige la norma che impone all'esportatore di concedere il rilascio dei documenti all'importatore contro il versamento dell'importo in moneta locale: "clausola della moneta locale". Questa moneta pur avente corso legale nel proprio Paese, non è liberamente convertibile sul mercato internazionale dei cambi. Pertanto, l'importo, viene dirottato alla banca centrale del Paese, che lo pone in lista d'attesa per la conversione nella valuta contrattualmente pattuita e che verrà successivamente trasferita al beneficiario. I tempi d'attesa non sono quantificabili a priori e possono anche essere molto lunghi. È bene quindi che l'esportatore s'informi preventivamente dell'eventuale esistenza di questa imposizione.

Per concludere, l'esportatore, che vuole utilizzare la formula di pagamento contestuale, dovrà verificare:

- ✓ il grado di solvibilità, la serietà e l'onestà commerciale dell'acquirente estero.
- ✓ Se il prodotto venduto è un bene di largo consumo, facilmente collocabile anche presso altri eventuali acquirenti, nel luogo di destino. Nel caso sia un prototipo costruito specificatamente per il cliente, diventa consigliabile definire una forma di pagamento che dia maggiori garanzie.
- ✓ Quali siano le norme vigenti, nel Paese di destinazione, per l'ottenimento di visti, licenze o permessi di importazione e quali i documenti necessari per lo sdoganamento.
- ✓ Concordare con l'acquirente chi si deve accollare spese e commissioni bancarie. Di norma esse vengono ripartite tra i due contraenti: l'acquirente si accolla le spese della propria banca, il beneficiario fa altrettanto per quelle di sua competenza. Sarà utile allo scopo che l'esportatore (che dovrà incassare il prezzo pattuito) faccia inserire dalla propria banca le opportune istruzioni dirette alla banca estera.
- ✓ Quali siano le norme in merito all'eventuale protesto per mancata accettazione e/o per mancato pagamento dell'effetto, per poter fornire alla banca trasmittente istruzioni dettagliate e precise. È inoltre opportuno essere a conoscenza delle conseguenze che può causare il protesto di un effetto cambiario nel Paese dell'acquirente, onde non innescare conseguenze che vadano al di là del bisogno di tutelare il proprio credito.
- ✓ Controllare il grado di rischiosità del Paese dove si va a esportare.

### 2.3 I rischi per l'importatore.

Anche l'importatore sostiene dei rischi:

- ✓ dover pagare o impegnarsi cambiariamente senza aver potuto esaminare la merce, che può giungergli danneggiata o non conforme agli accordi contrattuali per qualità, quantità, tempi e metodi di trasporto e di consegna.
- ✓ Rischi e oneri per la sosta in dogana della merce che perviene prima che i documenti giungano alla banca presentatrice.

Il maggior rischio è senz'altro quello di dover pagare senza aver potuto controllare la merce. Quando il pagamento è contestuale alla consegna materiale, il compratore può quantomeno verificare l'aspetto esteriore dei beni. Quando invece il pagamento avviene contro consegna dei documenti rappresentativi per il tramite di un terzo (la banca), non pochi compratori sono a disagio per l'impossibilità di qualsiasi controllo diretto dell'operazione. Non di rado, quando i rapporti sono consolidati, la banca, può far prendere visione dei documenti originali. Ciò consente al compratore di poter controllare, almeno "sulla carta", ciò che il venditore afferma di avergli spedito.

Un'eventualità, che si sta verificando sempre più di frequente, è l'arrivo della merce prima dei documenti. Infatti, mentre da un lato i mezzi di trasporto si fanno sempre più celeri, i tempi tecnici necessari ai documenti per compiere il loro iter bancario sono abbastanza lunghi. Il ritardo può provocare all'importatore un aggravio di oneri (doganali o presso il vettore) e danni alla propria attività aziendale per il mancato ritiro della merce, e, di conseguenza, il suo rifiuto al prelievo dei documenti (e spesso anche della merce) quando, finalmente, diventano disponibili presso la banca presentatrice.

### 3. Il pagamento posticipato.

In questo caso il compratore estingue il suo debito dopo un lasso di tempo in genere da uno a quattro mesi. È ovvio che questo tipo di regolamento configura un'ipotesi esattamente opposta rispetto al regolamento anticipato. Infatti, il venditore che accetta un pagamento posticipato sopporta tutti i rischi, visto che deve approvvigionarsi delle materie prime, svolgere i processi produttivi, ottenere i prodotti oggetto di negoziazione e spedirli o consegnarli all'importatore. Il pagamento resta sempre incerto, poiché il venditore è esposto al rischio di insolvenza del compratore relativamente a un:

- ✓ ritardo nel pagamento
- ✓ pagamento inferiore di quello pattuito
- ✓ insolvenza totale del compratore.

Inoltre il venditore è esposto a tutte le eccezioni del compratore, anche meramente pretestuose.

Il compratore, al contrario, non patisce alcun rischio, visto che effettua il pagamento solo dopo aver ricevuto la merce e verificato che essa sia conforme all'ordinazione. Da un punto di vista finanziario, perciò, il venditore ha il problema di procurarsi la liquidità richiesta dalla transazione commerciale e, nell'ipotesi in cui non disponga dei fondi necessari, dovrà ricorrere al credito sopportando un costo per interessi passivi. Il compratore è, invece, nella posizione ideale per un debitore, visto che il pagamento posticipato rappresenta la modalità meno onerosa e più comoda per estinguere un debito; infatti, poiché egli paga solo successivamente alla ricezione della merce o dei documenti rappresentativi, non solo non patisce perdite di interessi, ma neanche perdite di liquidità, perché ha la possibilità di vendere la merce e incassarne il ricavato prima ancora di averla pagata (in altre parole, paga l'acquisto col ricavato della vendita).

Il regolamento posticipato di una fornitura è tipico del mercato del compratore (buyer's market) e, poiché comporta un finanziamento del venditore a favore del compratore, necessita di una profonda fiducia nel secondo da parte del primo, mancando la quale l'esportatore si cautela richiedendo opportune garanzie.

#### 3.1 Motivazioni del credito mercantile.

Nel commercio internazionale la reciproca concessione di credito mercantile tra esportatori ed importatori è assai diffusa soprattutto quando i rapporti si fanno intensi e reciproci. La concessione di credito risente delle vicende politiche ed economiche che si succedono nei mercati nazionali ed internazionali. Lasciando da parte questi fattori di natura socio-politica (meritevoli di essere approfonditi in altra sede) e limitandoci, quindi, alle cause microeconomiche possiamo affermare che il venditore concede credito di fornitura solo alla clientela meritevole di fiducia, che in passato ha costantemente dimostrato correttezza commerciale e capacità di far fronte regolarmente e puntualmente ai propri impegni.

La sua diffusione può ricollegarsi a due principali ragioni:

- ✓ **Motivo finanziario:** per l'esportatore la concessione del credito mercantile è alternativa rispetto all'investimento in strumenti del mercato monetario è cioè strumento di impiego a breve termine

delle eccedenze di liquidità; per l'importatore il credito mercantile ottenuto è uno strumento di finanziamento dell'attività di produzione, alternativo rispetto al finanziamento bancario.

**Esempio:**

Il venditore ha convenienza a concedere credito quando il tasso d'interesse che ottiene dal compratore è più alto rispetto a quanto otterrebbe dall'impiego di questo capitale: fa pagare un tasso interesse del 12%, mentre otterrebbe solo il 7% impiegando questo capitale per lo stesso periodo di tempo. Per il compratore vale il discorso opposto. Nel caso in esame potrebbe avere convenienza a pagare il 12% al venditore visto che il costo del finanziamento sul mercato bancario è del 15%.

- ✓ **Motivo strategico:** la concessione di credito mercantile ai compratori dei propri prodotti facilita l'instaurazione di rapporti di favore rispetto ai concorrenti; in particolare, la concessione di opportune dilazioni di pagamento (per durata e tasso) è uno strumento efficace per eludere accordi sui prezzi di vendita, taciti o espliciti, assunti dai propri clienti con altre imprese del settore, e ciò in misura tanto maggiore quanto meno il mercato è trasparente.

Le imprese che sviluppano intensi rapporti con l'estero, in entrambe le direzioni di scambio, spesso utilizzano il credito mercantile per un (terzo) motivo di portafoglio. Esse, infatti, cercano di incrociare il credito mercantile concesso con quello ottenuto. Si parla, allora, di credito mercantile *cross-border*.

**Esempio:**

Chi deve pagare un debito ad un suo fornitore estero cercherà di far sì che i suoi clienti esteri paghino l'importo dovuto nella stessa epoca e nella stessa moneta in modo da annullare il rischio di cambio. Così se si deve pagare un debito a 60 giorni per \$ 35.000, si ha convenienza a concedere credito ai propri clienti per lo stesso importo e per la stessa scadenza.

# Capitolo 7

## *Le modalità di regolamento*

Le transazioni commerciali con l'estero possono essere regolate utilizzando molteplici strumenti di regolamento. Molto spesso nel linguaggio corrente si è soliti confondere il termine valuta con il termine divisa:

- ✓ per **valuta** si intende qualsiasi strumento di pagamento
- ✓ le **divise** sono, invece, tutti gli strumenti di pagamento ad eccezione delle banconote.

Fatta questa necessaria precisazione, esistono svariate modalità di regolamento del prezzo. Quelle più diffuse sono:

- con banconote,
- con bonifico bancario,
- con assegni,
- con cambiali,
- COD (Cash On Delivery),
- rimessa documentaria,
- la stand by letter of credit
- i crediti documentari.

### 1. La rimessa diretta con banconote.

Il regolamento di un'operazione con l'estero può avvenire liberamente con banconote, come stabilito dall'articolo 5 del Dpr 148/88 e dagli articoli 1 e 2 del Dm 27 aprile 1990.

Le banconote sono il mezzo di pagamento al portatore per eccellenza; la loro importazione ed esportazione al seguito di residenti e non residenti, o per plico postale, è vincolata ad alcune norme espressamente previste dal nostro legislatore.

La disposizione che qui ci interessa ricordare è quella entrata in vigore il 13 agosto 2011<sup>118</sup> che ha ridotto da 5.000 a 2.500 Euro la soglia oltre la quale scatta l'obbligo di tracciabilità per il trasferimento di denaro contante e dei titoli al portatore.

Secondo quanto appena riportato, tutte le operazioni finanziarie/commerciali possono essere fatte in banconote fino ad controvalore massimo di **€ 2.500**. Per importi superiori è necessario utilizzare altri strumenti di pagamento.

<sup>118</sup> Decreto Legge n. 138/2011(c.d. Manovra di Ferragosto) che ha modificato l'art. 49 del D.Lgs. n. 231/2007. Secondo tale D.L. è vietato il trasferimento di denaro contante o di libretti di deposito bancari/postali al portatore o di titoli al portatore in euro o in valuta estera, effettuato a qualsiasi titolo tra soggetti diversi, quando il valore oggetto di trasferimento è **complessivamente** pari o superiore a **2.500 euro**. Quanto agli assegni bancari e postali, il D.L. n. 138/2011 è intervenuto a precisare che essi devono recare non solo l'indicazione del nome o della ragione sociale del beneficiario, ma anche la clausola di non trasferibilità se il cliente li utilizza per importi pari o superiori a 2.500 euro e non più 5.000 euro come in passato. Gli assegni circolari, i vaglia postali e cambiali, sono emessi con indicazione del nome o della ragione sociale del beneficiario e con la clausola di non trasferibilità. Il decreto ha precisato che i clienti possono richiedere per iscritto il rilascio senza clausola di non trasferibilità se di importo inferiore a 2.500 euro, pagando per ciascun modulo 1,50 euro a titolo di imposta di bollo. Per chi viola le presenti disposizioni normative, sono previste sanzioni amministrative pecuniarie calcolate in percentuale sull'importo con un minimo € 3.000.

L'operatore che riceve banconote estere in pagamento, può decidere di detenerle oppure di cambiarle nella valuta nazionale. In questo caso, dovrà tener conto del corso applicato. Infatti "*il cambio banconota*" è diverso dal cambio commerciale "*cabale*" e compensa la banca dei giorni di valuta necessari per ottenere la trasformazione delle banconote estere in euro e delle spese sostenute per la loro custodia e sicurezza.

Con queste premesse, l'utilizzo delle banconote come mezzo di pagamento è da considerarsi senz'altro marginale rispetto al totale dei regolamenti internazionali e diventa operativo soltanto per piccoli importi, per utilizzo turistico, e in casi particolari, in cui la situazione socio-politica della controparte sconsiglia o inibisce l'utilizzo di ogni altro mezzo di pagamento.

## 2. Il bonifico bancario.

Il bonifico bancario è un trasferimento di fondi ordinato da un debitore a favore di un creditore, effettuato tramite una o più banche.

Le parti che intervengono in un bonifico sono quattro<sup>119</sup>:

1. **l'ordinante:** è il debitore (importatore) che deve regolare il suo debito. Versa il corrispettivo presso la propria banca e le conferisce l'ordine di trasferire i fondi (in € o in valuta estera) al beneficiario.
2. **Il beneficiario:** è il creditore (esportatore) che deve introitare i fondi trasferitegli dal debitore.
3. **La banca dell'ordinante:** è la banca che riceve l'ordine di pagare. Provvede al trasferimento dei fondi a favore del beneficiario movimentando uno dei conti intrattenuti con la banca corrispondente. Trasmette alla corrispondente l'ordine e i dettagli tecnici per poter accreditare il beneficiario.
4. **La banca del beneficiario:** è la banca dell'esportatore. Ricevuto l'ordine di bonifico dalla propria corrispondente, verificata l'avvenuta copertura dei fondi, provvede ad accreditare l'importo al beneficiario

### 2.1 I mezzi tecnici di esecuzione e la S.W.I.F.T.

Il bonifico si può realizzare attraverso una moltitudine di mezzi: da quelli più tradizionali (la lettera ed il telegramma), a mezzi più recenti come il telex fino ad arrivare agli attuali strumenti di trasmissione degli ordini che utilizzano sistemi particolarmente sicuri ed innovativi. I servizi offerti dalla S.W.I.F.T., in particolare, hanno radicalmente cambiato il modo di comunicare tra le varie istituzioni finanziarie.

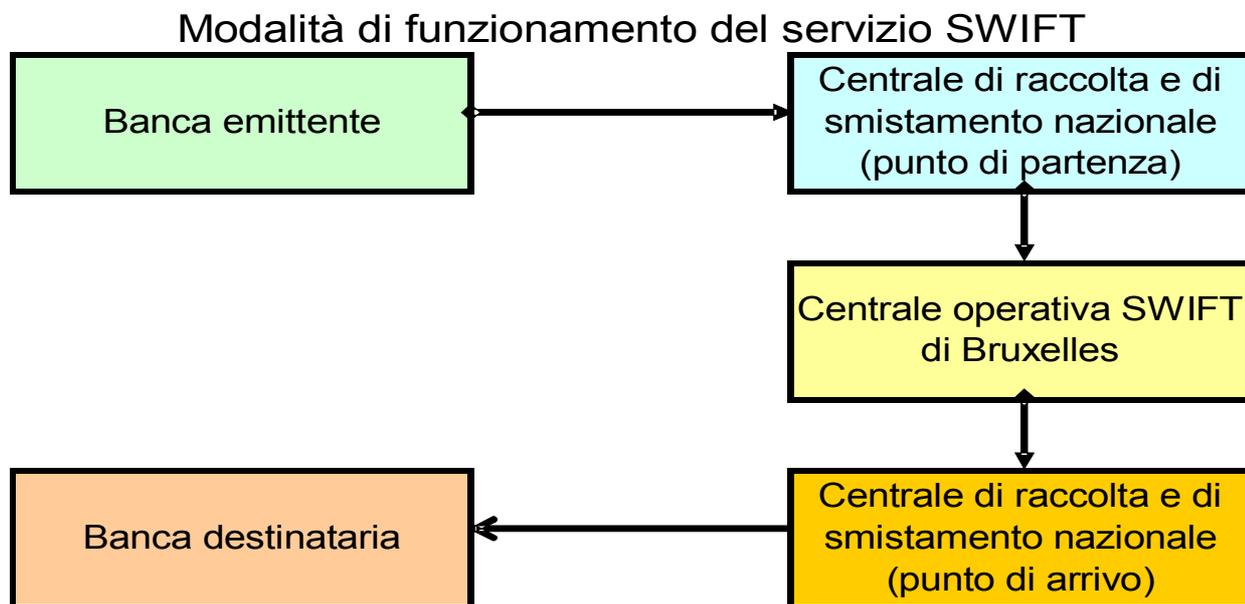
Il termine **telex** indica un sistema di telecomunicazione sviluppato a partire dagli anni '30 e largamente usato nel XX secolo per le corrispondenze commerciali tra aziende. Il sistema è costituito da una rete di comunicazione che utilizza la rete telefonica ed è costituita da appositi terminali chiamati *telescriventi* o semplicemente, nell'uso comune, *telex*. Il telex è ancora in uso per particolari applicazioni quali la diffusione di notizie, bollettini meteorologici e comunicazioni militari. Nel settore commerciale è ormai sostituito dai servizi Internet. In Italia il servizio Telex è ufficialmente cessato dalla fine del 2001.

<sup>119</sup> Potrebbero esserci altri intermediari bancari quando le due banche non sono "corrispondenti" cioè non hanno rapporti di conto.

La S.W.I.F.T. (*Society For Worldline Interbank Financial Telecommunications*) è una società fondata nel 1973 con lo scopo di creare una rete di comunicazione interbancaria sicura e qualitativamente affidabile. Ha sede a Bruxelles e tra i soci troviamo numerose banche europee ed americane. Attualmente gestisce una rete mondiale di telecomunicazioni tra banche ed istituzioni finanziarie residenti in tutto il mondo. Esse dialogano in tempo reale utilizzando canali di comunicazione protetti da password e sistemi di crittografia molto perfezionati. Queste Istituzioni si scambiano non solo ordini di pagamento, ma anche notizie riservate, negoziazioni in divisa, estratti conto, incassi e crediti documentari.

L'utilizzo di procedure standardizzate prevede l'esecuzione delle operazioni, con modalità uniformi per tutte le banche associate. Ciò permette una trasmissione più rapida, più sicura e più economica rispetto ad altri sistemi di comunicazione riducendo drasticamente la possibilità di errori e di incomprensioni.

Con questo sistema è quindi possibile accreditare un fornitore estero con valuta a suo favore in giornata, con costi molto contenuti.

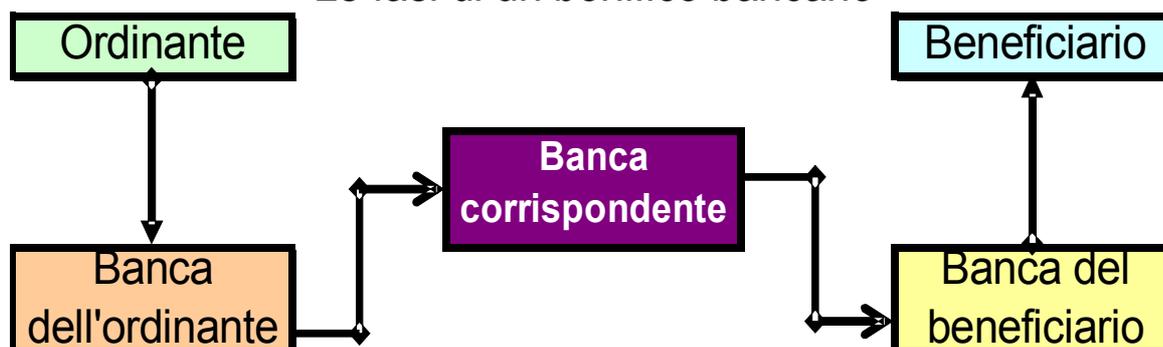


## 2.2 Caratteristiche del bonifico.

Il bonifico avviene sempre su input del debitore e non impone formalità particolari ai partner commerciali. Il debitore, quando decide di pagare, ordina il bonifico. Il creditore, quando lo riceve, deve solo introitare la cifra. Il ruolo delle banche che intervengono è strumentale al trasferimento della valuta. Si tratta di una forma di pagamento economicamente vantaggiosa: su cui incidono soltanto i costi di trasmissione dell'ordine e le normali spese bancarie per l'operazione.

Nel grafico sottostante è visualizzato il caso più tipico di un bonifico, in cui le due banche non essendo in diretto rapporto di affari si avvalgono di un terzo operatore bancario che fa da tramite.

## Le fasi di un bonifico bancario



Per poter essere formalizzato, il bonifico viene sottoposto dalla banca a una serie di controlli per accertare:

**L'autenticità dell'ordine:** se il bonifico è pervenuto via lettera si verificano le firme apposte in calce all'ordine, che devono trovare riscontro negli elenchi delle "firme autorizzate" sul c/c bancario.

**L'eseguitività dell'ordine** in relazione alla:

- ⊗ esatta identificazione e reperibilità del beneficiario ; il controllo viene eseguito con la massima precisione per ridurre al minimo il rischio di errori;
- ⊗ la disponibilità delle somme da accreditare che possono consistere o in disponibilità liquide preventivamente procurate sul proprio conto corrente in euro, da cui verrà prelevato il controvalore da trasferire, oppure disponibilità liquide accreditate sul proprio conto in valuta. In questo secondo caso:
  - a) se la valuta è la stessa si annulla il rischio di cambio. Ad esempio, se l'operatore ha un conto in dollari Usa: preleva dollari per pagare dollari;
  - b) se la valuta è diversa si dovrà operare una conversione nella divisa da trasferire. Ad esempio, se l'operatore ha un conto in dollari Usa ma devo pagare yen: dovrà prelevare tanti dollari quanti ne occorrono per acquistare i yen da trasferire al cambio del giorno dell'operazione. In questo caso si è in presenza di rischio di cambio.
- ⊗ I dati identificativi del beneficiario e la banca del beneficiario . Devono essere indicati con la massima precisione per evitare inutili perdite di tempo e per sottrarsi ai rischi di errori dovuti ad omonimie.
- ⊗ L'IBAN. A partire dal 1° gennaio 2008, per qualsiasi operazione di bonifico è necessario il codice IBAN (International Bank Account Number), ossia la codifica internazionale che identifica ciascun conto bancario utilizzato per i pagamenti eseguiti sia in Italia che all'estero. Tale codice composto al massimo da 34 caratteri alfanumerici ha mandato definitivamente in pensione dal 1/3/2010 le tradizionali coordinate bancarie (codici ABI e CAB e numero di conto corrente).
- ⊗ Il motivo del pagamento. Si farà riferimento alla fattura pagata, alla nota di addebito o al contratto in modo da farsi identificare dal beneficiario.
- ⊗ La scelta del mezzo di trasmissione . Salvo indicazioni diverse si utilizza la SWIFT per l'efficienza, la sicurezza e l'economicità.
- ⊗ L'importo e la valuta del bonifico indicando l'importo da accreditare al destinatario (segnalando se esso sia al lordo o al netto di eventuali spese o commissioni bancarie per l'accredito sul conto del beneficiario), la moneta da utilizzare (euro o altra moneta estera), la valuta di accredito (un giorno determinato o dopo un certo numero di giorni viaggio).

Il beneficiario potrà, a sua volta, indicare la destinazione della valuta introitata. Con la deregulation valutaria sono caduti tutti i divieti e gli obblighi concernenti l'utilizzo della valuta che proviene dall'estero, pertanto il beneficiario può richiedere:

- il pagamento in contanti;

- l'accredito in un conto in valuta;
- la negoziazione della valuta contro Euro: l'operazione si realizza accreditando il controvalore della divisa al cambio del giorno dell'operazione; il beneficiario riceve l'accredito, espresso in euro direttamente sul proprio conto corrente;
- l'estinzione di un finanziamento in euro o in valuta; in quest'ultimo caso può estinguere un'operazione finanziaria senza subire il rischio di cambio <sup>120</sup>;
- giro dei fondi presso un'altra banca. L'operatore, per sua convenienza, può disporre affinché i fondi siano girati in un conto residente presso un altro Istituto di Credito dove in quel momento gli necessitano maggiormente. Darà disposizioni di trasferire la valuta sulla banca prescelta, tenendo comunque conto che a ogni passaggio si allungano i tempi di introito della valuta e aumentano le spese;
- restituzione all'estero. Quando il beneficiario, per motivi di contenzioso in atto o per altri motivi, decide di rifiutare l'accredito, darà disposizioni per il successivo ritorno al mittente.

<b>Adempimenti della banca</b>	<b>Adempimenti del beneficiario</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Espleta tutti i controlli previsti dalle proprie norme interne in merito alla regolarità formale e all'autenticità dell'ordine che ha ricevuto.</li> <li>▪ Accerta l'eseguibilità dell'ordine.</li> <li>▪ Avvisa il beneficiario invitandolo a fornire una destinazione alla valuta introitata.</li> <li>▪ Di concerto con il beneficiario, adempie alle formalità previste dalle norme valutarie vigenti.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Fornisce tutti i dettagli dell'operazione ai fini valutari</li> <li>▪ Definisce la destinazione della valuta: <ul style="list-style-type: none"> <li>○ riscuotendola in contanti</li> <li>○ con accredito in un conto in valuta</li> <li>○ con una negoziazione contro € e accredito del controvalore sul c/c ordinario</li> <li>○ con l'estinzione di finanziamento in valuta o in €</li> <li>○ mediante il giro della somma presso altra banca</li> <li>○ restituendola all'estero.</li> </ul> </li> </ul>

### 3. La rimessa diretta con assegno.

L'assegno è un titolo di credito che contiene l'ordine incondizionato, diretto ad una banca (trattaria), di pagare a vista una determinata somma, all'ordine di una data persona. In Italia è disciplinato dal Regio Decreto n. 1736 del 21 dicembre 1933. Vi sono casi in cui, specialmente per importi non elevati, può essere utile per l'importatore utilizzare l'assegno come mezzo di pagamento in luogo del bonifico. In particolare:

- quando il beneficiario risiede in zone dove la banca incaricata di effettuare il trasferimento non ha corrispondenti operative;
- nei pagamenti in valuta diversa da quella avente corso legale nel Paese del beneficiario;
- quando i termini contrattuali prevedono un pagamento contestuale alla consegna della merce.

Esistono vari tipi di assegno:

- l'assegno bancario
- l'assegno piazzato
- l'International Money Order

#### 3.1 L'assegno bancario.

È un titolo di credito emesso da un debitore, a valere sul proprio conto intrattenuto con una banca nazionale o estera. I soggetti interessati sono:

<sup>120</sup> Ad esempio un operatore ha ottenuto un finanziamento di 100 mila dollari Usa e contemporaneamente deve introitarne 300 mila dollari Usa da una transazione commerciale. Ne utilizza 100 mila per chiudere l'impegno e si fa accreditare il residuo su un conto in dollari in attesa di un nuovo pagamento. In tal modo utilizza dollari per restituire un debito in dollari qualunque sia il cambio dell'euro ed evita il rischio di oscillazione del cambio.

- x **il traente**: è il debitore che emette l'assegno e che ordina alla sua banca di pagare la somma al beneficiario;
- x **la banca trassata**: è la banca che detiene il conto corrente del debitore ed è designata a pagare al beneficiario la cifra indicata sull'assegno;
- x **il beneficiario**: è il creditore a favore del quale viene emesso l'assegno.

L'utilizzo dell'assegno bancario comporta dei rischi per il beneficiario (esportatore):

- ◆ rischio di mancanza fondi, cioè copertura mancante o inadeguata sul conto. In questo caso il beneficiario dovrà vedersela con la legislazione vigente nel Paese del debitore in ordine a:
  - a. tempi tecnici entro cui l'assegno deve essere presentato per ottenere il pagamento;
  - b. procedure da attivare per l'elevazione del protesto, dove esiste, o di atto equipollente, che accerti l'insolvenza.
- ◆ Problemi di ordine valutario: in alcuni Paesi la circolazione dell'assegno è consentita soltanto nell'ambito dei confini nazionali, pertanto esso non può essere né emesso, né portato oltre confine. Se ciò si verifica, al creditore può essere opposto lo stop-payment per l'assegno emesso in violazione di norme nazionali, mentre, a carico del debitore, possono essere applicate sanzioni giuridiche.
- ◆ Rischio Paese: dal momento in cui l'assegno è emesso, a quando viene onorato dalla banca del debitore, può scattare l'insolvenza del Paese debitore, con conseguente blocco di tutti i trasferimenti internazionali.

### 3.2 L'assegno piazzato.

È un assegno che una banca (detta "emittente"), emette a favore di un beneficiario, traendo l'importo sul proprio conto intrattenuto all'estero presso una banca corrispondente. I soggetti interessati sono:

- ✓ **l'ordinante**: è il debitore, che conferisce alla propria banca l'ordine di emettere l'assegno piazzato;
- ✓ **la banca traente** (emittente): è la banca che, su ordine del debitore, emette l'assegno traendolo dal proprio conto;
- ✓ **la banca trattaria**: è la banca estera corrispondente che dovrà pagare l'assegno e che detiene il rapporto di conto corrente con la banca traente;
- ✓ **il beneficiario**: è il creditore, a favore del quale viene emesso l'assegno.

Questo mezzo di pagamento ha le stesse caratteristiche tecniche dell'assegno bancario, ma è una banca a trarre l'importo dal proprio conto presso la corrispondente. Pertanto, se l'emittente è una banca primaria, non presenta problemi di solvibilità, né vi sono problemi di circolazione: la banca emette l'assegno soltanto dopo aver accertato la regolarità valutaria dell'operazione nel pieno rispetto delle norme vigenti. Questa operazione incorre, però, nel rischio Paese.

### 3.3 L'International Money Order.

È una promessa incondizionata di pagare a vista una somma a un beneficiario, sottoscritta da una banca emittente, a fronte di somme liquide e disponibili presso di essa già al momento dell'emissione. I soggetti interessati sono:

- ➔ **l'ordinante**: è il debitore che conferisce l'ordine di emettere l'assegno e deve provvedere alla preventiva copertura dei fondi;
- ➔ **la banca emittente** (che promette di pagare);
- ➔ **il beneficiario**: il creditore.

È uno strumento molto diffuso sul mercato americano, dove può assumere anche il nome di *Cashier's check*. Nel sistema italiano esiste l'assegno circolare, che presenta le stesse caratteristiche e viene utilizzato prevalentemente per il mercato interno. Questo mezzo di pagamento non presenta rischi di insolvenza. Incorre, invece, nel rischio Paese.

### 3.4 Introito di un assegno.

L'esportatore che riceve un assegno, può utilizzarlo in due modi:

- come mezzo di pagamento, apponendovi la girata e trasferendolo a un terzo quando l'importo è inferiore a € 2.500.
- richiedendone l'incasso alla sua banca. In questo caso egli dovrà definire la destinazione della somma introitata (valgono gli stessi utilizzi previsti per l'introito di un bonifico) tenendo conto anche della valuta di accredito.

A proposito della valuta di accredito, bisogna tener conto che l'assegno, è un «titolo di credito pagabile presso il debitore» e si considera luogo di pagamento *la piazza* (il Comune) indicata. Per poter essere incassato, l'assegno deve, quindi, arrivare presso la filiale della banca trattaria, la quale deve far pervenire i fondi alla banca negoziatrice. Ne consegue che, quando il beneficiario versa un assegno sul proprio conto corrente, riceve un accredito salvo buon fine (Sbf). L'operazione si potrà definire conclusa soltanto dopo che la banca trattaria ha inviato alla banca del beneficiario la comunicazione SWIFT, contenente l'esito "PAGATO" di quell'assegno. Pertanto il beneficiario, nel negoziare Sbf un assegno, dovrà tener conto che la valuta di accredito sarà posticipata di un certo numero di giorni, pari ai giorni di viaggio che si reputa siano mediamente necessari perché l'assegno possa essere incassato e sia effettuato il trasferimento dei fondi tra le due o più banche interessate. Questa perdita di valuta rappresenta un onere per il beneficiario, che ne deve tener conto tra i costi sopportati per quella vendita.

La banca a fronte dell'assegno presentato dall'operatore:

- accerta la regolarità formale del titolo che deve essere completo dei requisiti sostanziali (luogo e data di emissione, corrispondenza dell'importo in cifre e in lettere, firma di traenza) e della girata a proprio favore;
- attiva la procedura di incasso inviando l'assegno alla banca su cui è stato tratto;
- accredita il presentatore soltanto a incasso avvenuto;
- accredita immediatamente il beneficiario con la clausola salvo buon fine, qualora il presentatore sia cliente primario e intrattenga dei rapporti "affidati".

Quando l'assegno perviene nel luogo d'emissione, si potranno avere le seguenti soluzioni:

- l'assegno viene pagato, perviene l'accredito e l'operazione si conclude.
- L'assegno non viene pagato per fondi insufficienti; espletate le procedure per l'accertamento dell'insolvenza (protesto o simili), l'assegno viene restituito insoluto. In questo caso, se era stato accreditato Sbf, si procederà al riaddebito dell'importo al presentatore, il quale dovrà attivare in tempo utile le procedure di recupero del suo credito.
- L'assegno può risultare soggetto a *stop payment*, perché risultato smarrito, rubato, falsificato o per ordine del debitore nei Paesi dove la legislazione nazionale lo consente. In questo caso l'esportatore che ha già consegnato la merce, dovrà attivarsi per recuperare il credito.

Molto importanti sono i *termini di protesto*: tempo massimo da rispettare oltre il quale il titolo di credito non è più protestabile<sup>121</sup>:

<sup>121</sup> Il protesto è un atto formale, effettuato da un pubblico ufficiale (notaio, ufficiale giudiziario o segretario comunale), con cui si dichiara la mancanza del pagamento. Questo atto serve per ottenere il pagamento dell'assegno dai giranti. Nei casi

### **L'assegno emesso su una banca residente in Italia va posto all'incasso**

<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ entro 8 giorni se emessi nel Comune</li> <li>▪ entro 15 giorni se emessi nello Stato</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ entro 20 giorni se emessi in Europa</li> <li>▪ entro 60 giorni se emessi in altri Paesi</li> </ul>
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

L'assegno di conto corrente ha un termine di prescrizione di sei mesi dalla data di emissione - il che significa che, trascorsi sei mesi dalla data di emissione, anche se ci sono i fondi sul c/c, la banca per pagare l'assegno deve chiedere conferma ed autorizzazione al correntista che lo ha emesso. Se quest'ultimo la nega, l'assegno si restituisce insoluto, non protestato e prescritto.

### **3.5 Esborso con assegno.**

Con la nuova normativa valutaria l'operatore può scegliere liberamente il tipo di assegno da utilizzare per i propri pagamenti.

Se la scelta cade sull'assegno bancario, l'operatore trae l'assegno sul proprio conto in euro e/o in valuta e lo consegna o lo invia con plico postale al suo creditore.

Se l'esborso avviene con assegno piazzato o con assegno circolare, l'ordinante deve richiedere alla banca italiana l'emissione del titolo di credito. In questo caso la procedura è simile all'esecuzione del bonifico: la differenza sta nell'emissione dell'assegno come mezzo di trasmissione della valuta. La banca incaricata, espletati i controlli e le verifiche previste, compila l'assegno traendo sul proprio conto intrattenuto presso una sua corrispondente estera. A seconda delle istruzioni ricevute, l'assegno:

- sarà consegnato all'ordinante che provvederà al suo recapito al beneficiario, con la consegna materiale del titolo, oppure con l'invio a mezzo posta;
- verrà inviato all'estero al beneficiario, direttamente dalla banca emittente.

## **4. La cambiale internazionale.**

La cambiale internazionale può assumere due forme:

**Bill of exchange:** cambiale tratta internazionale, equiparabile alla "tratta" utilizzata sul mercato italiano. Contiene l'ordine (fatto dall'esportatore) di pagare una data somma ad una scadenza prestabilita. È l'esportatore che la compila e con essa impone all'importatore di pagarla. Questa obbligazione si concretizza nel momento in cui il compratore la firma per accettazione.

**Promissory note:** pagherò cambiario internazionale, equiparabile al "pagherò" utilizzato in Italia. È l'importatore stesso che la emette, impegnandosi a pagare, a una scadenza prestabilita, una somma all'esportatore.

Per utilizzare questi strumenti occorre utilizzare gli appositi moduli redatti in lingua inglese o francese, predisposti per l'utilizzo nel commercio internazionale. Questi moduli sono completi di tutti i requisiti formali richiesti dalle leggi per i titoli di credito ed è pertanto consigliabile non servirsi dei normali stampati per cambiali e tratte utilizzati in Italia, in quanto l'apposizione di correzioni, cancellazioni o scritte aggiuntive, che alterano l'aspetto formale del titolo, possono invalidarne l'esecutività.

Guardando più da vicino questi moduli, possiamo notare che contengono alcune particolarità. Una di queste riguarda la dicitura: *“Il reale pagamento deve essere effettuato in .... senza deduzioni e libero da qualsiasi tassa, diritti, imposizione di qualsiasi natura”*. Ciò garantisce il creditore dal rischio di eventuali deduzioni o detrazioni, a qualsiasi titolo effettuate. Sono inoltre previste apposite caselle per la firma di accettazione e, soprattutto, per la firma di avallo. A questo proposito occorre sapere che non tutti i Paesi, prevedono o consentono l'istituto giuridico dell'avallo. In questo caso l'operatore potrà richiedere un altro tipo di garanzia come ad esempio una fidejussione.

---

di assegni senza girate il protesto non è necessario.

Sotto il profilo fiscale, le cambiali internazionali devono rispettare le norme vigenti in Italia in merito alla bollatura degli effetti. Ciò è indispensabile per poter esercitare i diritti giuridici relativi all'esecutività che questi titoli consentono. Il Dpr n. 642 del 26 ottobre 1972 "Disciplina dell'imposta di bollo" prevede norme tassative da rispettare riguardo al bollo:

#### Il bollo degli effetti:

cambiale emessa in Italia e pagabile all'estero	cambiale emessa all'estero e pagabile in Italia
<ul style="list-style-type: none"> <li>• bollo del 9%</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• bollo del 12‰</li> <li>• Se l'effetto proveniente dall'estero ha assolto i bolli nel Paese di provenienza, il bollo è pari al 6‰</li> </ul>

A livello internazionale, la cambiale è disciplinata dalla “ *Convenzione di Ginevra*” del 1930, tutt'ora vigente in molti Paesi<sup>122</sup> che l'hanno sottoscritta. Secondo tale disciplina, la cambiale assume le caratteristiche di autonomia, astrattezza, letteralità. Ciò sta a significare che, con l'emissione della cambiale (o l'accettazione della tratta) il debitore sottoscrive un impegno inderogabile di pagamento, che assume una propria fisionomia giuridica, indipendente dall'esecuzione del contratto sottostante. Il beneficiario, pertanto, non deve più dimostrare la validità della transazione che ha originato l'obbligazione: il possesso del titolo di credito, completo e valido nei suoi elementi essenziali, gli dà "titolo" a reclamare i suoi diritti nei confronti del debitore.

La stessa “Convenzione di Ginevra” sancisce l' **esecutività del titolo**: in caso di mancato pagamento, il suo protesto viene equiparato alla sentenza di un giudice e dà la possibilità al creditore di richiederne l'esecuzione forzata.

Questi principi, sulla carta formalmente ineccepibili, si scontrano nella realtà con alcuni gravi problemi in un contesto internazionale piuttosto confuso. Infatti non tutti i Paesi hanno sottoscritto la “Convenzione”: mancano, ad esempio, tutti i Paesi che operano in regime di “Common law”. I principali sono: Regno Unito, Irlanda, Australia, Stati Uniti. In queste nazioni, il cui peso è significativo negli scambi internazionali, il titolo di credito equivale a una semplice attestazione di debito effettuata dal debitore, che riconosce di aver assunto un impegno nei confronti del creditore. Questi, però, se vuole reclamare le sue spettanze, deve mostrare di averne diritto, dimostrando di aver adempiuto correttamente a tutti i propri impegni e controbattendo a tutte le opposizioni presentategli dallo stesso debitore.

#### 4.1. I tempi per ottenere l'esecuzione forzata del titolo protestato.

L'esecutività del titolo si scontra sempre e comunque con i tempi necessari per ottenere l'esecuzione forzata: in molti Paesi, Italia inclusa, i tempi sono ormai talmente lunghi da vanificare ogni reale tutela dei propri interessi. Altri Paesi come Olanda, Portogallo, Svezia non adottano procedure accelerate, in Francia il decreto si ottiene in 60 giorni, ma, per far eseguire la sentenza, i tempi si allungano considerevolmente; soltanto in Germania e Danimarca il contenzioso si chiude entro 6 mesi.

Altri Paesi hanno aderito alla Convenzione di Ginevra ma non l'hanno ratificata<sup>123</sup> e pur avendo inserito nei loro ordinamenti giudiziari l'utilizzo di procedure accelerate di recupero dei crediti, hanno tempi procedurali più lunghi di quelli italiani.

Per evitare queste lungaggini o comunque per tutelarsi sul buon fine dell'operazione, il creditore può richiedere che l'effetto venga garantito da un avallante, di solito rappresentato da una primaria banca o da un organismo equivalente, nel Paese dell'importatore.

<sup>122</sup> Tra questi ricordiamo l'Austria, il Belgio, il Brasile, la Danimarca, la Finlandia, la Francia, la Germania, il Giappone, la Grecia, l'Italia, il Lussemburgo, l'Olanda, la Norvegia, la Polonia, Portogallo, la Svezia, la Svizzera, l'Ungheria.

<sup>123</sup> Come l'Ecuador, il Perù, la Spagna e la Turchia.



Figura 2: Bill of exchange

Per aval for account of the drawee (9)	For acceptance (10)	Acceptance signature(s) verified (11)	..... (place) ..... (1) ..... (dated) ..... (2)
			On/at ..... (expiry date) ..... (3) ..... for value received, pay against this bill of exchange to the order of ..... (exporter) ..... (4) ..... the sum of ..... (5)
			effective payment to be made in ..... (currency) ..... without deduction for and free of any taxes, impost, levies or duties present or future of any nature.
			This BILL OF EXCHANGE is payable at ..... (collecting bank) ..... (6)
			Drawn on ..... (7)
			..... (8) (drawer's signature)

1) Luogo e data di emissione  
2) Divisa e importo in cifre  
3) Data di scadenza  
4) Nome del beneficiario  
5) Divisa e importo in lettere  
6) Domicilio di pagamento (banca presentatrice)  
7) Nome e indirizzo del trassato  
8) Firma e timbro del traente  
9) Timbro dell'ente che firma per avallo  
10) Timbro e firma di accettazione del trassato  
11) Verifica bancaria della firma del debitore

## 5. Cash On Delivery (COD).

Un'altra forma di pagamento è quella di incassare il dovuto tramite il vettore che consegnerà la merce all'importatore soltanto dopo che questi ha assolto ai suoi obblighi (pagamento o rilascio di un effetto accettato). Ha una grossa diffusione nell'Europa occidentale, in particolare nell'ambito della UE, dove le distanze relativamente brevi e il sistema di autotrasporto consentono la consegna delle merci in tempi celeri. In tal modo si evitano anche i rischi di soste della merce causati dai tempi tecnici dell'iter bancario dei documenti.

La crescente mole dei traffici internazionali sta portando a una maggior diffusione di questa formula anche nei Paesi extraeuropei. Diventa, quindi, molto importante affidarsi a compagnie di trasporto che offrano la massima serietà, accertandosi accuratamente che siano disponibili per questo genere di servizio e che, soprattutto, siano adeguatamente attrezzate per eseguirlo.

Va sempre tenuto presente, infine, che il rischio Paese non viene in alcun modo tutelato, nemmeno con questa formula.

Una versione più aggiornata e operativa è il COD alla partenza: il compratore, che ha ricevuto una copia della fattura dal venditore, rilascia al proprio spedizioniere di fiducia un assegno o un titolo di credito già sottoscritto, incaricandolo di consegnarlo all'esportatore al ritiro della merce. Questa formula, che si realizza presso il venditore, è per questi più vantaggiosa, perché lo copre dal rischio di mancato ritiro della merce. L'importatore, invece, dovrà tener conto soprattutto del rischio di merce non conforme, perché non c'è alcuna possibilità di visionare la merce prima di pagare.

## 6. La rimessa documentaria.

Nei paragrafi precedenti, abbiamo spesso accennato a servizi svolti dalle banche come ad esempio il bonifico, l'emissione o l'incasso di assegni. Servizi importanti, ma comunque marginali rispetto all'operazione di cui tratteremo in questo paragrafo e nel successivo a proposito dei crediti documentari. La **rimessa documentaria** offre ampie garanzie nel vincolare entrambi i partner ad adempiere agli obblighi contrattuali grazie all'intervento di almeno due banche che curano l'operazione dall'inizio alla conclusione. La prima banca, detta **trasmittente**, dopo aver ricevuto i documenti e le relative istruzioni d'incasso dall'esportatore li invia ad un'altra banca, individuata dall'importatore. Quest'ultima, detta banca **presentatrice**, consegnerà i documenti al compratore solo dopo che questi abbia provveduto a:

- pagare una certa somma di denaro e/o
- accettare una cambiale.

Nel primo caso avremo la **consegna dei documenti contro pagamento** (*document against payment D/P*).

Nel secondo caso la consegna dei documenti avverrà dietro **accettazione di un effetto** (*document against acceptance D/A*) con la banca presentatrice che dovrà curare l'incasso della cambiale e trasferirne l'importo tramite la banca trasmittente sul c/c dell'esportatore<sup>124</sup>.

Le fasi di queste due tipologie di operazioni sono visibili nelle Figure che seguono. I primi sette passaggi sono comuni e l'operatività si diversifica nella parte finale:

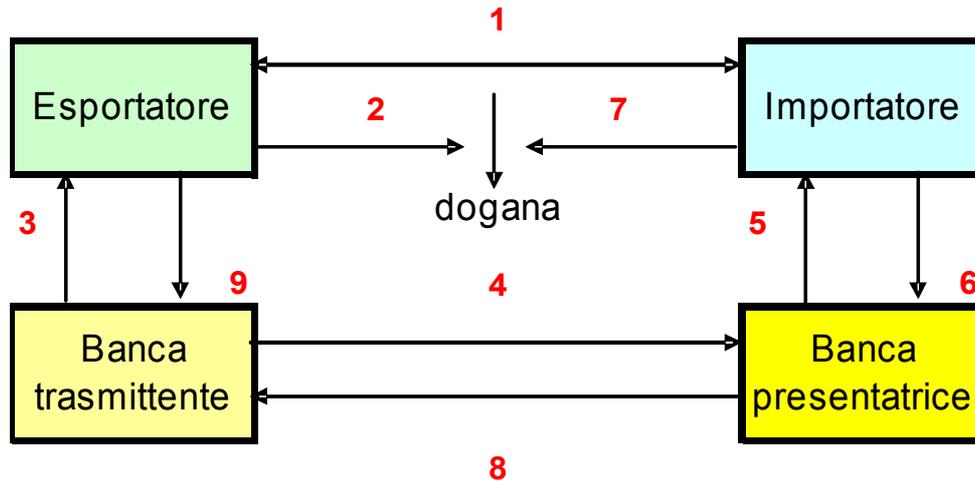
- Fase 1: stipulazione del contratto di compravendita tra compratore e venditore.
- Fase 2: invio della merce (da parte dell'esportatore) che si ferma in dogana.
- Fase 3: contemporaneamente all'invio della merce, l'esportatore prepara i documenti e li consegna alla banca trasmittente che ne curerà alternativamente l'incasso contro pagamento (D/P) o contro accettazione di documenti (D/A).
- Fase 4: la banca trasmittente invia i documenti alla banca presentatrice con le istruzioni di incasso (D/P) o di accettazione (D/A).
- Fase 5: la banca presentatrice avvisa l'importatore dell'arrivo dei documenti e lo invita a presentarsi presso i propri sportelli per ritirarli dietro pagamento (D/P) o dietro accettazione (D/A).
- Fase 6: l'importatore si presenta alla banca presentatrice e ritira i documenti dopo aver adempiuto ai suoi obblighi.
- Fase 7: con i documenti in mano, l'importatore può presentarsi in dogana per il ritiro della merce.

### **Rimessa contro pagamento:**

- Fase 8: la banca presentatrice dopo aver riscosso i fondi dall'importatore li trasferisce alla banca trasmittente.
- Fase 9: la banca trasmittente accredita i fondi nel conto dell'esportatore.

<sup>124</sup> Si tratta del caso più tipico anche se non è raro il caso di intervento di un altro Istituto di Credito che curerà l'incasso della cambiale.

### Fasi di una rimessa documentaria contro pagamento



#### Rimessa contro accettazione:

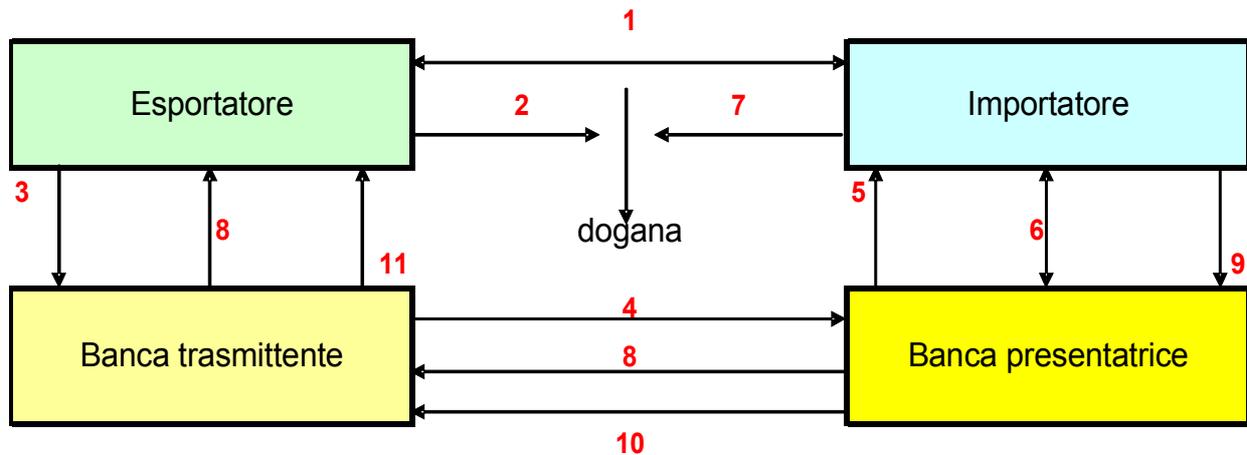
Fase 8: la banca presentatrice comunica l'avvenuta accettazione dell'effetto che (salvo diverse istruzioni ricevute) resterà presso le sue casse in attesa del pagamento alla scadenza.

Fase 9: alla scadenza, l'importatore paga la cambiale che gli viene consegnata in originale.

Fase 10: la banca presentatrice trasferisce i fondi alla banca trasmittente.

Fase 11: La banca trasmittente accredita i fondi nel conto dell'esportatore.

### Fasi di una rimessa documentaria contro accettazione



I quattro soggetti che intervengono in questa complessa operazione, per evitare qualsiasi problema d'interpretazione nei modi e nei compiti che devono svolgere, fanno riferimento ad un regolamento che è stato creato dalla **Camera di Commercio Internazionale (CCI)**. Si tratta delle disposizioni note sotto il termine di "Norme ed usi uniformi relative agli incassi (NUI)", la cui ultima edizione è la "Brochure n° 522" in vigore dal 1996.

#### 6.1 Il ruolo delle banche.

Le operazioni di incasso di effetti e/o documenti si configurano nell'istituto giuridico del mandato, regolato dal Codice civile agli articoli 1703-1730. Il ruolo delle banche si attua con il rispetto di tutte le istruzioni ricevute in merito alla gestione dei documenti e alla consegna degli stessi all'importatore, alle procedure da osservare per il trasferimento dei fondi (in caso di pagamento) e alle azioni da intraprendere in caso di mancato ritiro dei documenti o d'insolvenza del debitore, così come stabilito nelle Norme.

Oltre alla disciplina del Codice civile, infatti, le NUI con la Brochure n. 522 definiscono in dettaglio i diritti, gli obblighi e le responsabilità che le banche si assumono nell'accettare un ordine d'incasso. Ecco in dettaglio alcune disposizioni:

- Tutti i documenti devono essere accompagnati dalle istruzioni di incasso, sulle quali deve comparire l'indicazione che l'operazione è assoggettata alle norme suddette.
- Le istruzioni di incasso devono contenere: tutti i dettagli relativi all'esportatore e all'importatore; indicazioni circa la banca presentatrice (che può agire soltanto in base al contenuto di tali istruzioni); valuta e importo che devono essere incassati; lista dei documenti acclusi completa del numero di originali e copie presentate; termini e condizioni per ottenere il pagamento o l'accettazione; indicazioni di chi si accolla le spese e le commissioni bancarie dell'operazione e in quale misura; gli interessi che debbono essere eventualmente applicati in caso di ritardo nel pagamento; metodo e forma di trasmissione dei fondi al momento del pagamento; comportamento che la banca presentatrice deve tenere nel caso di non pagamento.
- Le banche non possono essere considerate responsabili per qualsiasi disagio o ritardo quando le istruzioni di incasso siano imprecise o incomplete; quando l'operazione prevede che i documenti siano consegnati contro il rilascio di un documento (pagherò, accusa di ricezione, impegno scritto) che deve essere emesso dal debitore stesso, le istruzioni di incasso devono anche prevedere la forma e i dati che tale documento deve contenere, ovvero un modello dello stesso. La banca presentatrice non si accollerà alcuna responsabilità nel caso di documenti emessi o sottoscritti dal debitore in assenza di specifiche e dettagliate istruzioni.
- La banca presentatrice, se per qualsiasi ragione decide di non accettare i documenti ricevuti o le relative "istruzioni d'incasso", deve avvisare immediatamente la banca trasmittente.
- Le banche devono controllare che i documenti loro presentati siano quelli indicati nelle "istruzioni di incasso" e devono avvisare immediatamente la parte da cui hanno ricevuto i documenti se ne mancano alcuni oppure se li trovano non conformi alle istruzioni ricevute.
- Le merci non devono essere inviate direttamente all'indirizzo di una banca o consegnate all'ordine di una banca senza il suo preventivo consenso. Tuttavia, se ciò avviene, malgrado il divieto delle Nui, nessuna banca ha l'obbligo di prendere in consegna le merci che restano a rischio e sotto la responsabilità di chi le ha spedite.

Le banche assumono, quindi, un ruolo attivo esclusivamente nella gestione dei documenti, nel rispetto delle "istruzioni d'incasso" e nelle azioni da intraprendere nella fase di avvenuto o mancato pagamento (o accettazione). Non hanno alcun potere di costringere il debitore a pagare (o ad accettare) se questi rifiuta di ritirare i documenti. Non assumono nessun obbligo, né responsabilità circa il buon fine dell'operazione di incasso.

## 6.2 Tipologia di documenti.

I documenti secondo le NUI sono: *gli strumenti di cui le parti si servono per ottenere delle prestazioni.*

Abbiamo quindi due tipologie di documenti:

- documenti finanziari: cambiali, pagherò, assegni, ricevute di pagamento o altri strumenti analoghi usati per ottenere il pagamento;
- documenti commerciali: fatture, documenti di spedizione, documenti rappresentativi, altri documenti analoghi o qualsiasi altro documento che non sia documento finanziario.

A seconda dei documenti inviati per l'incasso avremo:

- a. l'incasso semplice: incasso di soli documenti finanziari (come gli assegni o le cambiali) non accompagnati da documenti commerciali;

- b. l'incasso documentario: incasso di documenti finanziari e di documenti commerciali, oppure di soli documenti commerciali.

Tra le forme d'incasso, oltre ai tradizionali documenti contro accettazione (D/A) e documenti contro pagamento (D/P), ci può essere il caso di consegna dei documenti contro semplice attestazione dell'importatore, che ne dà formale ricevuta. Questa formula viene utilizzata quando è necessario un atto formale che attesti il passaggio dei documenti tra fornitore e committente, mentre il pagamento, di norma, segue altri canali (ad esempio in una convenzione finanziaria dove il pagamento proviene da un ente pubblico italiano). A volte questa ricevuta è un vero e proprio impegno scritto col quale l'importatore si impegna a pagare la cifra contrattuale al verificarsi di un certo evento, di norma dopo la vendita della merce. È chiaro che questa forma presuppone l'esistenza di un rapporto consolidato e l'assenza di aree critiche tra i due partner.

## 7. La stand by letter of credit.

La lettera di credito "Stand by" è una forma particolare di credito documentario che, diversamente dal credito documentario stesso, non costituisce un impegno diretto della banca (emittente e/o confermate) a pagare, accettare o negoziare, ma, **una garanzia di pagamento** che la banca rilascia al beneficiario impegnandosi irrevocabilmente ad eseguire la prestazione promessa (pagamento, accettazione o negoziazione), nel caso di inadempimento dell'ordinante. La sua funzione è quella di rappresentare un utile strumento da prendere in considerazione in tutti i casi in cui si voglia essere garantiti circa il pagamento di crediti derivanti da qualsiasi tipo di obbligazioni. Il suo scopo, infatti, non è tanto quello di pagare il prezzo di una transazione, ma di garantire al beneficiario il pagamento dello stesso nel caso in cui la controparte risulti inadempiente. Queste le caratteristiche principali:

- non costituisce un impegno diretto della banca ma una garanzia autonoma di pagamento dell'operazione commerciale, rilasciata a favore del beneficiario;
- può essere attivata dal beneficiario nel caso in cui l'ordinante non dovesse adempiere all'impegno di pagare l'importo della fornitura alla data concordata (generalmente a mezzo bonifico bancario via swift), quindi, soltanto in caso di "non adempimento" del contratto sottostante;
- per la sua escussione la Stand by può prevedere la presentazione di copie di documenti accompagnati, comunque, sempre dalla dichiarazione del beneficiario che il debitore/ordinante non ha adempiuto alla sua obbligazione;
- riassume le caratteristiche fondamentali del credito documentario, essendo espressamente richiamata nelle Norme ed usi uniformi relative ai crediti documentari (NUU) della Camera di Commercio Internazionale;
- risulta vantaggiosa per le parti, ma soprattutto per il compratore, nel caso di forniture ripetitive, coprendo la massima esposizione che lo stesso avrà nei confronti del venditore;
- può essere utilizzata non solo con riferimento a contratti di fornitura di merci o di esecuzione lavori ma, anche, quando l'oggetto della garanzia sia la buona esecuzione di un contratto, la restituzione di una somma pagata in anticipo o nel caso di prestiti dove la Stand by serve a garantire il regolare rimborso;
- la Stand by ha contenuto sempre passivo, perché si configura come una garanzia di pagamento che diventa operativa per il venditore soltanto con la presentazione di una dichiarazione, firmata dal beneficiario, da presentare entro la data di validità della Stand by, attestante che il compratore non ha onorato il proprio impegno a pagare;
- la Stand by è emessa dalla banca emittente su incarico dell'ordinante che ha concluso un accordo commerciale con una parte venditrice (beneficiario).
- la forma della Stand by è generalmente irrevocabile.

## 8. Il credito documentario.

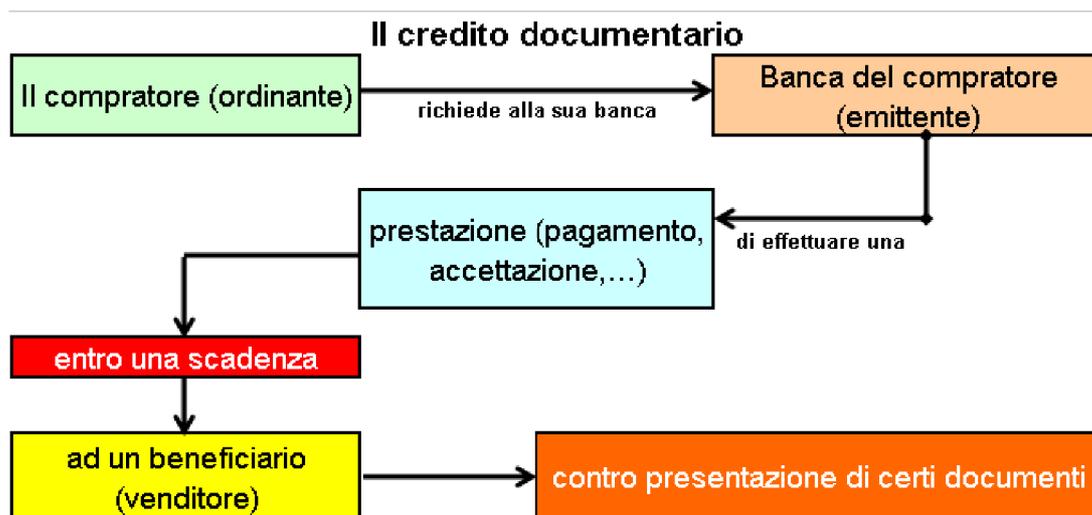
*Il credito documentario è un impegno che una banca (banca emittente), agendo su istruzioni e per conto di un compratore (ordinante), emette a favore di un venditore (beneficiario).*

In virtù di questo impegno, la banca effettuerà la prestazione prevista a favore del beneficiario, sino alla concorrenza di una somma prestabilita ed entro una scadenza fissata, contro la presentazione dei documenti richiesti e l'ottemperanza di tutti i termini e di tutte le condizioni previste nel credito stesso (vedi figura).

In ogni credito documentario verrà quindi stabilito:

- quali e quanti documenti dovrà presentare l'esportatore;
- il termine ultimo entro cui l'esportatore dovrà presentarli;
- la prestazione fornita dalla banca avisante. Essa può consistere (contemporaneamente e alternativamente) nel pagamento a vista o differito di una somma di denaro, nell'accettazione di tratte, nella negoziazione di tratte a vista o a scadenza.

Il credito documentario, in quanto strumento che permette transazioni internazionali, necessita di una terminologia chiara, comprensibile e applicabile da culture, usanze, legislazioni anche molto differenti tra loro, spesso addirittura contrastanti. Con lo sviluppo dei traffici tra i Paesi, è cresciuta la necessità di formulare una serie di regole, compatibili con il diritto internazionale, che siano capaci di definire in modo chiaro e inequivocabile ruoli, responsabilità, doveri delle parti interessate, e che pertanto siano universalmente accettate e utilizzate da tutti gli operatori e rispondano, nel modo più completo possibile, alle esigenze di tutti.



La CCI (Camera di Commercio Internazionale), attraverso la sua commissione di tecnica e pratica bancaria, ha elaborato il primo testo delle "Norme e usi uniformi relativi ai crediti documentari" ( NUU) nel 1933. In seguito questo testo è stato periodicamente aggiornato; l'ultima revisione delle NUU risale al 1993 e ha dato origine alla "Brochure 500" in vigore dal 1° gennaio 1994.

Queste regole sono fondamentali poiché in nessuno Stato il credito documentario è regolamentato da specifiche norme di legge. Le NUU essendo regole emanate da un organismo privato, per avere efficacia devono essere richiamate nel contratto di compravendita e sono vincolanti per i soggetti che partecipano all'operazione (ordinante, beneficiario e le diverse banche). Normalmente gli Istituti di Credito che intervengono in un'operazione di credito documentario, sono almeno due:

- la **Banca emittente** che su disposizione dell'importatore si assume l'impegno di effettuare una certa prestazione a favore dell'esportatore;
- la **Banca avisante** che ricevuto l'impegno dalla Banca emittente lo comunica all'esportatore. Il ruolo svolto dalla Banca avisante può essere più o meno impegnativo a secondo del tipo di prestazione che le viene richiesto.

### Soggetti che intervengono nel Credito Documentario

<b>Ordinante</b>	È l'importatore che dà l'ordine di apertura del credito
<b>Banca emittente</b>	È la banca del compratore che assume in proprio e per conto dell'ordinante, l'onere di effettuare la prestazione al beneficiario.
<b>Banca avvisante o notificatrice</b>	Prende il ruolo di intermediaria notificando al beneficiario l'impegno della banca emittente. Può assumere anche il ruolo più impegnativo di banca confermatrice. In tal caso diventa l'obbligato principale nei confronti del beneficiario.
<b>Beneficiario</b>	È l'esportatore. Per ricevere la prestazione deve presentare i documenti richiesti e ottemperare a tutte le modalità e condizioni previste dal credito stesso.

Il credito diventa un'obbligazione che trae la propria origine dal contratto commerciale sottostante, ma che assume una connotazione autonoma e con caratteristiche particolari. Si tratta di una obbligazione:

- ✓ **letterale:** si concretizza attraverso l'emissione della lettera, del telex, del messaggio SWIFT, con cui viene ufficializzata al beneficiario l'esistenza di un impegno.
- ✓ **Condizionata:** subordina l'effettuazione della prestazione al verificarsi di determinati eventi: *“La banca... è tenuta a pagare o ad accettare tratte emesse dal beneficiario contro la consegna dei documenti prescritti e a condizione che siano osservati i termini e le condizioni del credito”*.
- ✓ **Autonoma:** quando una banca s'impegna irrevocabilmente nei confronti del beneficiario, assume la veste di obbligato principale, dà vita a un'obbligazione diretta e inderogabile in favore del medesimo, prescindendo dallo status dell'ordinante. Essa dovrà effettuare la prestazione al beneficiario anche se:
  - l'ordinante non è più in grado o non vuole più far fronte ai propri impegni;
  - vi è insolvenza della banca emittente o del Paese importatore.
- ✓ **Astratta:** l'obbligazione che discende dal credito è estranea dal contratto commerciale sottostante, anche se da esso trae origine. Una volta emesso, l'impegno prescinde dallo status del contratto; il beneficiario avrà diritto alla prestazione anche se il compratore non vuole o non è più in grado di ritirare la merce. Le NUU precisano che: *“I crediti per loro natura sono operazioni distinte dal contratto di vendita o da altro(i) contratto(i) sui quali possono fondarsi. Tali contratti non impegnano le banche, anche se un qualsiasi riferimento a essi è incluso nel credito”*<sup>125</sup>.
- ✓ **Formale:** *“Nelle operazioni di credito tutte le parti interessate devono operare su documenti e non su merci, servizi e/o altre prestazioni cui i documenti possono riferirsi”*<sup>126</sup>. Pertanto il credito prescinde dallo status della merce oggetto del contratto. Il compratore deve essere consapevole che a presentazione di documenti regolari e conformi, il beneficiario avrà diritto alla prestazione indipendentemente dalla conformità della merce. Egli potrà però esigere che sia effettuato un controllo preventivo della merce, prima della sua spedizione, per essere certo che qualità e quantità corrispondano a quelle pattuite. A tal proposito sarà bene inserire tra i documenti richiesti all'esportatore, uno che attesti l'ispezione ed il controllo della merce fatta da un'autorità indipendente e autorevole.

A questo scopo vi sono organismi specializzati (tra cui gli arbitri della stessa Camera di commercio internazionale), che, operando al di sopra delle parti, effettuano, a richiesta, tali controlli, rilasciando appositi documenti *certificato di ispezione, certificato di sorveglianza, verbale di controllo, certificato di qualità* ecc. Tali controlli vanno opportunamente descritti già nella fase di discussione contrattuale ed andrà specificato:

- qual'è l'ente che dovrà effettuare il controllo
- dove dovrà essere effettuato, cioè se al momento della partenza della merce o del suo arrivo nello stabilimento del compratore;
- quale documento dovrà essere rilasciata,

<sup>125</sup> Articolo 3 NUU.

<sup>126</sup> Articolo 4 NUU.