

# TECNICHE DEL COMMERCIO INTERNAZIONALE

1

Le operazioni documentarie





# TECNICHE DEL COMMERCIO INTERNAZIONALE

## 1 Le Operazioni Documentarie





**Il presente lavoro è stato realizzato dal**  
Dott. Domenico Del Sorbo  
*Export Credit Risk Manager*

**Copyright © 2006 – ASPIN**  
*Azienda Speciale Internazionalizzazione  
della Camera di Commercio di Frosinone  
Viale Roma, 9 – 03100 Frosinone  
Tel 0039.(0)775.824193  
Fax 0039.(0)775.823583  
[www.aspin.fr.it](http://www.aspin.fr.it)*

**Progetto Grafico ed Impaginazione:**  
*anteastudio.com  
cross media agency*

**finito di stampare:**  
*maggio 2006*

# INDICE

## 1 Le Operazioni Documentarie

<b>Prefazione</b>	<b>6</b>
<b>PARTE I: Trasporti e spedizioni</b>	<b>7</b>
<b>1. Incoterms</b>	<b>11</b>
1.1 Gruppo E	12
1.2 Gruppo F	14
1.3 Gruppo C	16
1.4 Gruppo D	19
1.5 Conclusioni	21
<b>2. Documenti di trasporto</b>	<b>23</b>
2.1 Bill of lading	23
2.2 Lettera di vettura camionistica – CMR	26
2.3 Lettera di vettura ferroviaria – CIM	28
2.4 Air Way Bill – AWB	29
2.5 Documenti di trasporto intermodale	30
<b>PARTE II: Strumenti di pagamento</b>	<b>31</b>
<b>3. Incasso documentario</b>	<b>35</b>
3.1 Le fasi dell'operazione	36
3.2 I rischi dell'operazione	37
3.3 Suggerimenti	39
3.4 Incasso elettronico	39
<b>4. Credito documentario</b>	<b>41</b>
4.1 Le parti del credito ed il ruolo delle banche	42
4.2 Le modalità di utilizzo del credito	43
4.3 La modifica del credito	46
4.4 La conferma del credito documentario	47
4.5 Tipologie di credito documentario	49
4.6 I costi del credito documentario	53
4.7 Conclusioni e suggerimenti	54
<b>Bibliografia</b>	<b>56</b>





---

*La diffusione di tecniche e strategie utili alle imprese, sia per un corretto approccio ai mercati esteri che per valorizzare ed anticipare competitività, hanno spinto l'Azienda Speciale Aspin a produrre alcuni "quaderni" sulle **Tecniche del Commercio Internazionale**, grazie anche alla collaborazione di esperti e consulenti del settore.*



# Prefazione

Fare internazionalizzazione significa entrare in un mercato in maniera stabile e presidiarlo fisicamente, acquistando e diffondendo in tutta l'impresa una specifica mentalità.

L'internazionalizzazione non è, quindi, una semplice espansione geografica dell'azienda, che scavalca i confini nazionali; l'internazionalizzazione è molto di più: l'espansione, infatti, riguarda tutte le attività aziendali (approvvigionamento, produzione, vendita, ricerca e sviluppo), tutte le componenti dell'azienda (risorse umane, finanziarie e materiali), comprese quelle immateriali (l'apprendimento, l'esperienza e le conoscenze) e tutti i rapporti con le controparti esterne<sup>1</sup>.

La piccola e media impresa italiana è stata, sin dall'origine, orientata alla semplice esportazione, coinvolgendo solo le attività primarie (logistica, marketing e vendite, servizi), ma non le cosiddette attività di supporto della catena del valore (gestione delle risorse umane, sviluppo della tecnologia, approvvigionamento finanziario), a causa della carenza culturale del piccolo imprenditore.

Ai fini del successo sui mercati internazionali, risulta invece fondamentale per l'impresa gestire al meglio le fasi della **catena logistica dell'internazionalizzazione**, basata su:

- 1) Marketing:** conoscere il mercato, ricercando informazioni e realizzando specifici studi.
- 2) Contrattualistica:** stabilire gli aspetti fondamentali per ogni singola transazione verso l'estero (ad esempio legge applicabile, foro competente in caso di controversie, convenzioni internazionali, ecc.).
- 3) Trasporti e spedizione:** valutare la forma di trasporto più adeguata alla tipologia di merce da esportare che, abbinata all'individuazione di specifici termini di resa da inserire in fase di trattativa commerciale, consente di ottimizzare i costi ed i rischi relativi all'invio della merce.
- 4) Operazioni doganali:** conoscere il regime di circolazione delle merci da esportare e la documentazione doganale che ne deriva, elimina le problematiche commerciali originate dalla mancata o ritardata spedizione delle merci, per assenza dei requisiti previsti dalle normative doganali vigenti.
- 5) Pagamenti:** definire gli strumenti di pagamento più adeguati in relazione alle caratteristiche della transazione commerciale, mediando tra le esigenze di compratore e venditore.
- 6) Fiscalità:** valutare il trattamento fiscale a cui è sottoposta l'operazione e verificare l'accessibilità ad eventuali agevolazioni, avendo cura di predisporre tutta la documentazione necessaria per gli adempimenti fiscali.

Obiettivo della presente trattazione è fornire un *vademecum* alle PMI che vogliono ampliare il proprio orizzonte competitivo, inserendosi a pieno titolo nel contesto globale.

Saranno in particolare analizzati gli aspetti relativi agli obblighi derivanti dalla consegna della merce, nonché quelli riguardanti gli strumenti di pagamento, che risultano i punti focali della catena logistica dell'internazionalizzazione e sui quali è opportuno che l'azienda concentri la propria attenzione.





# **PARTE I**

## **Trasporti e spedizioni**





# Trasporti e spedizioni

Il **contratto di trasporto**, disciplinato dall'art. 1678 c.c., è quel contratto con cui «*il vettore si obbliga, verso corrispettivo, a trasferire persone o cose da un luogo ad un altro*». Il soggetto che opera in qualità di vettore si incarica, quindi, di eseguire il trasporto, con mezzi propri, altrui o anche con mezzi noleggiati, e risponde sia dell'integrità che della consegna delle merci a destino.

Il trasporto, ormai, si è imposto come attività rilevante per ogni transazione di import-export ed è diventato sempre più elemento determinante per raggiungere elevati livelli di competitività sul mercato. A tal fine, è opportuno che l'operatore economico realizzi una **buona scelta** circa lo spostamento fisico della merce e la relativa organizzazione e gestione: ciò implica che, al momento della stipula di un contratto di compravendita, è necessario concordare adeguatamente i termini di resa, le modalità di trasporto, i mezzi da utilizzare, nonché tutti gli altri particolari relativi al trasporto per la consegna dei beni.

In particolare, l'impresa dovrà valutare con consapevolezza e razionalità i seguenti aspetti:

- 1) **Chi deve pagare il trasporto** (spesso è colui che sceglie anche la modalità);
- 2) **Come e quando la merce perverrà a destino;**
- 3) **Chi prende in carico le merci;**
- 4) **Imballaggio;**
- 5) **Fornire un servizio tempestivo ed efficiente:** quanto prima il compratore potrà ricevere una fornitura in buon ordine e con costi minimi, tanto più rapidamente potranno seguire altre commesse.

È importante che il problema sia affrontato dall'origine, cioè sul nascere di ogni transazione commerciale, compiendo per tempo le scelte più adeguate sia sotto il profilo economico, sia sotto il profilo dei rischi e delle responsabilità. Tutto dovrà essere curato nei minimi particolari e attraverso un processo di sviluppo che indichiamo a titolo esemplificativo:

- **Individuare e valutare le proprie reali esigenze** senza trascurare quelle della controparte, poiché saranno tali esigenze a "pilotare" le scelte;
- **Informarsi adeguatamente sulle alternative esistenti, sui costi e sui servizi**, verificando in concreto le varie possibilità;
- **Affidarsi ad operatori specializzati ed affidabili**, avendo cura di avvalersi dei migliori servizi offerti da ciascun operatore, vale a dire sfruttando le prerogative di ogni azienda.

Le scelte relative alla modalità di trasporto devono essere effettuate con razionalità e sistematicità, in quanto è opportuno che l'esportatore valuti adeguatamente le implicazioni che tali scelte possano avere in relazione ad altri aspetti contrattuali:

**a) Tipo di resa della merce (Incoterms):** deve essere concordato nel contratto di compravendita (*FOB, CIF, DDU, ecc.*), in quanto da tali clausole dipendono oneri, rischi e responsabilità a carico delle parti.

**b) Tempi di consegna:** devono essere predeterminati e sono strettamente collegati alla modalità di trasporto ed alla tipologia della merce.

**c) Vincoli alla consegna delle merci:** sono, in genere, concordati dalle parti in relazione alla modalità di pagamento (ad esempio, incarico di consegnare la merce al compratore solo a fronte del pagamento del relativo prezzo).

**d) Rapporto volume/peso/ valore della merce:** è determinante ai fini della scelta della modalità di trasporto, in quanto i relativi costi sono strettamente connessi a volume, peso e quantità della merce.

In particolare, se si tratta di un collo pesante e ingombrante, si dovrà scartare a priori il trasporto aereo in quan-

to penalizza la merce pesante; se si deve trasportare una grande quantità di merce, si potrà prendere in considerazione un *carico completo*, cioè, noleggiare tutto lo spazio di uno o più mezzi di trasporto, oppure noleggiare uno o più containers; se, invece, si tratta di una piccola partita di merce, ci si dovrà rivolgere ad un vettore o ad uno spedizioniere che faccia *groupage*, cioè che riempia il proprio mezzo di trasporto con le merci di più speditori, di genere spesso eterogeneo, dirette a destinatari diversi.

**e) Documenti all'export:** si tratta dei documenti comprovanti l'avvenuta spedizione della merce, come ad esempio la bill of lading o la bolletta doganale. Per quanto riguarda i documenti di trasporto, è necessario tener conto della distinzione fra i semplici documenti dimostrativi (ad esempio, CMR per il trasporto stradale, CIM per il trasporto ferroviario, AWB per il trasporto aereo) e quelli rappresentativi (la polizza di carico marittima o bill of lading), considerando l'importanza del ruolo da essi svolto nel credito documentario.

**f) Modalità di pagamento della merce:** deve essere stabilita contrattualmente, tenendo conto dei termini di resa prescelti.

**g) Assicurazione sulla merce:** in genere, si tratta di una fattispecie connessa alla scelta dei termini di resa.

Va, infine, evidenziato che il concetto di "trasporto" non deve essere confuso con quello di "spedizione": il significato di questi due termini è, infatti, la prima chiave per comprendere i principi che regolano la materia.

La differenza tra i due concetti può essere chiarita alla luce del dettato normativo: come abbiamo già visto, con il contratto di trasporto il vettore si impegna a trasferire le merci da un luogo ad un altro, contro corrispettivo; il contratto di spedizione, invece, ai sensi dell'art. 1737 c.c., 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 compiere le operazioni accessorie*». Il termine spedizione, quindi, esprime un concetto più ampio che comprende il trasporto più una serie di servizi accessori: lo spedizioniere è, dunque, un intermediario abilitato a stipulare il contratto di trasporto con il vettore ed a compiere ulteriori operazioni, per conto dell'impresa mandante, come assicurazione, sdoganamento, ecc.

È evidente che, mediante un mandato di spedizione, l'impresa esportatrice si libera da una serie di oneri ed adempimenti, che potrebbero risultare gravosi in termini di tempi e costi: in tal caso, infatti, l'esportatore avrà come unica incombenza la scelta di un adeguato ed affidabile spedizioniere.



# 1. Incoterms

Gli **Incoterms** - International Commercial Terms - sono termini di resa internazionali il cui scopo è fornire una serie di regole per l'interpretazione dei termini commerciali di consegna delle merci, valide a livello internazionale.

I termini di resa sono un insieme di principi finalizzati a determinare la ripartizione, tra compratore e venditore, di obblighi, costi e rischi del trasporto, legati ad una transazione commerciale con l'estero. L'obiettivo è evitare i problemi derivanti dalle differenti pratiche commerciali vigenti nei diversi paesi, nonché le difficoltà connesse alla distanza geografica.

I termini di resa della merce, per tale motivo, si sono diffusi in tutti i Paesi del mondo; tuttavia, in passato vennero registrate difformità d'interpretazione da parte degli operatori al punto che, lo stesso termine assunse significati diversi in ciascun paese. Per questo motivo la Camera di Commercio Internazionale di Parigi (CCI) ha elaborato, per la prima volta nel 1936, una serie di regole conosciute con il termine "*Incoterms*" con lo scopo di permettere una interpretazione certa ed uniforme dei termini più in uso nei diversi paesi. Dal 1936 ad oggi gli Incoterms sono stati rivisitati ed aggiornati con periodicità decennale, al fine di mantenere queste regole in linea con le correnti pratiche del commercio internazionale. È importante sottolineare che gli Incoterms non sono leggi, ma **regole facoltative**: al fine della loro validità è opportuno che siano richiamate espressamente nel contratto, precisando la fonte di riferimento "Incoterms 2000". Allo scopo di definire con precisione e chiarezza il significato che si intende dare al termine di resa prescelto è, dunque, necessario aggiungere dopo la sigla la dicitura "*Incoterms 2000*", specificando cioè l'edizione cui si intende far riferimento. Rimane, infatti, la libertà delle parti di regolare i rapporti diversamente, facendo riferimento ad edizioni precedenti.

Inoltre, essendo norme pattizie, non è obbligatorio che gli Incoterms vengano richiamati nel contratto; qualora le parti decidano di non citare espressamente tali regole, si applicheranno le leggi nazionali e gli usi commerciali, in caso di controversie. Se non fosse abbastanza chiaro, va sottolineato che gli Incoterms non hanno la funzione di clausole contrattuali di trasporto<sup>3</sup> delle merci ma quella di interpretare in una maniera uniforme, costante ed autentica le clausole di un contratto di vendita relative al trasferimento delle merci, posto che le parti decidano facoltativamente di includerle nel contratto. In questo modo è formalmente stabilito chi, tra venditore e compratore, abbia da assumersi determinate obbligazioni, ovvero quelle relative al pagamento del trasporto principale e dei costi accessori, al passaggio dei rischi ed alla consegna delle merci. Gli Incoterms 2000 sono costituiti da 13 termini di resa, suddivisi in 4 gruppi:

- 1) **E** (EXW): massima obbligazione per il compratore;
- 2) **F** (FCA, FAS, FOB): trasporto principale a carico del compratore;
- 3) **C** (CFR, CIF, CPT, CIP): trasporto principale a carico del venditore, rischi a carico del compratore;
- 4) **D** (DAF, DES, DEQ, DDU, DDP): massima obbligazione per il venditore.

Come possiamo constatare, passando dal gruppo E al gruppo D aumentano i costi ed i rischi a carico del venditore e diminuiscono quelli a carico del compratore.

Genericamente, gli aspetti essenziali che gli Incoterms permettono di codificare sono:

## **TRASPORTO PRINCIPALE:**

### **modalità e costi.**

La scelta dell'Incoterms e la scelta della modalità di trasporto sono strettamente collegate, in quanto ogni Incoterm può essere usato per una specifica modalità di trasporto; esistono, infatti, termini di resa propri del trasporto marittimo (FAS, FOB, CFR, CIF, DES, DEQ) ed altri che possono essere utilizzati in riferimento a tutte le altre tipologie di trasporto (EXW, FCA, CPT, CIP, DAF, DDU, DDP). Occorre prestare molta attenzione a questo aspetto in quanto l'utilizzo errato di un termine marittimo, es. FOB, in un trasporto stradale può comportare un'inesatta ripartizione di costi e rischi tra le parti.

<sup>2</sup> Altrettanto fece, nel 1949, la Camera di Commercio degli Stati Uniti con la pubblicazione dei "*Revised American Foreign Trade Definitions*", il cui significato dato ai vari termini non sempre è uguale a quello attribuito con gli Incoterms. Basti pensare che il termine FOB, secondo le "*Trade Definitions*", può assumere sette significati diversi.

<sup>3</sup> Gli Incoterms, infatti, sono destinati ad essere utilizzati nei contratti di vendita e pertanto riguardano le relazioni fra venditore e compratore e non le relazioni fra venditore e vettore, di cui al contratto di trasporto. Gli operatori commerciali devono dare precise istruzioni ai loro trasportatori in base al tipo di Incoterm che hanno scelto per il contratto di vendita; ciò al fine di assicurare la coerenza fra il contratto di trasporto e il contratto di vendita.

Gli Incoterms consentono, inoltre, di determinare il soggetto che dovrà sostenere i costi del trasporto principale:

- **compratore**, nei termini dei gruppi E e F;
- **venditore**, nei termini dei gruppi C e D.

### **CONSEGNA DELLA MERCE:**

#### **momento e luogo.**

È l'atto con cui il venditore adempie la sua obbligazione; la consegna deve essere fatta in un **posto** ben determinato:

- alla partenza nella fabbrica del venditore (es. EXW);
- in un luogo intermedio, che è diverso a seconda dell'Incoterm (es. FOB, murata della nave nel porto di partenza);
- a destino nella fabbrica del compratore (es. DDP).

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

È opportuno, inoltre, che le parti stabiliscano il **termine massimo** entro cui effettuare la consegna.

### **PASSAGGIO DEI RISCHI**

Gli Incoterms consentono di individuare il punto critico in cui, adempiuta l'obbligazione di consegna, si verifica il trasferimento al compratore del rischio di perdita o di danneggiamento della merce. Inoltre, allo scopo di impedire che il compratore ritardi il passaggio dei rischi e delle spese, stabiliscono che tale trasferimento abbia comunque luogo nell'ipotesi in cui il compratore manchi di prendere tempestivamente in consegna la merce, nonché nel caso in cui il compratore non fornisca le istruzioni utili relative al tempo e al luogo della consegna.

### **EVENTUALE COPERTURA ASSICURATIVA**

Posto che la copertura assicurativa può essere sempre prevista, a prescindere dagli Incoterms, va detto che esistono due termini di resa, CIF e CIP, in cui essa è obbligatoria ed è a carico dell'esportatore.

Passiamo ora ad analizzare i vari gruppi, ponendo attenzione al modo in cui le citate fattispecie si articolano all'interno di ciascuno di essi.

## **1.1 Gruppo E**

Il Gruppo E prende la sua denominazione da **Ex works - EXW** (Franco Fabbrica) che è l'unico termine di resa incluso in questo gruppo. È un termine alla partenza e sta ad indicare che tutti i costi ed i rischi sono a carico del compratore, inclusi i costi per lo sdoganamento all'esportazione.

### **OBBLIGHI DEL VENDITORE**

Il venditore adempie le sue obbligazioni mettendo la merce a disposizione del compratore nel luogo indicato (la propria fabbrica e/o magazzino) senza obbligo di curarne il carico sul veicolo predisposto dal compratore. In particolare, la merce dovrà essere disposta separatamente da altre merci e in luogo circoscritto, al fine di agevolare il compratore che ha l'obbligo contrattuale del caricamento sul suo mezzo di trasporto. In questo caso parleremo di **EXW puro**. Il venditore, inoltre, non ha l'onere della predisposizione di un particolare tipo di imballaggio a meno che il compratore non lo richieda esplicitamente.

## OBBLIGHI DEL COMPRATORE

Il compratore ha l'obbligo di prendere in consegna la merce sopportando tutti i costi e i rischi dal magazzino del venditore in poi. Nell'EXW un elemento critico è la **documentazione di trasporto** che deve essere rilasciata dal mittente, cioè dal compratore. È, infatti, quest'ultimo che, curando l'intera organizzazione del trasporto, conclude il relativo contratto col vettore e fornisce indicazioni e documenti. Per lo stesso motivo anche il rilascio e la preparazione della documentazione **doganale** (certificato di origine, visti consolari su documenti ecc.) e ministeriale (licenze di esportazione) è a carico del compratore.

Il funzionamento tipico dell'EXW puro può subire eventuali deroghe, che dovranno essere espressamente concordate; a seconda dei casi avremo:

- **Ex works loaded:** franco fabbrica con spese e rischi - circa il caricamento - di competenza del venditore; a volte, infatti, è più opportuno che il caricamento del mezzo in partenza sia effettuato da chi, in quella circostanza, possiede le attrezzature di sollevamento e cioè il venditore.
- **Ex works cleared for export:** spese e rischio per sdoganare la merce all'esportazione a carico del venditore; infatti, le operazioni doganali possono essere meglio espletate dal soggetto "residente", cioè il venditore.
- **Ex works loaded and cleared for export:** spese e rischi per il caricamento e per le operazioni doganali a l'esportazione da imputare al venditore.

## CONSIDERAZIONI

Questo termine implica il livello minimo di obblighi per il venditore, tuttavia, troppi operatori utilizzano tale termine sbagliando sia dal punto di vista strategico, in quanto non offrono un servizio, sia dal punto di vista operativo, in quanto foriero di una serie di insidie:

- **Gestione del trasporto a carico del compratore:** non sempre l'EXW è la migliore soluzione per chi vende perché il trasporto della merce è gestito dal compratore ed il venditore, spossessandosi della stessa alla partenza, ne perde il controllo. Per tale motivo è sconsigliabile l'utilizzo di tale termine nel caso di consegna vincolata al pagamento (COD) o al ritiro di documenti a mezzo banca, ad esempio rimesse documentarie o crediti documentari. Qualora le parti decidano comunque di utilizzare il credito documentario in presenza di EXW, è opportuno che in sostituzione del documento di trasporto venga previsto l'FCR, certificato di avvenuta presa in carico delle merci, rilasciato dallo spedizioniere designato dal compratore, a prova dell'avvenuto adempimento delle obbligazioni contrattuali da parte della controparte commerciale.
- **Adempimenti fiscali:** per il motivo sopra citato, il venditore ha difficoltà a produrre la documentazione comprovante l'avvenuta esportazione (DAU per le esportazioni, l'Intrastat per le cessioni intracomunitarie) e che gli consente di beneficiare del regime di esenzione fiscale, operante sia per le cessioni intracomunitarie che per le esportazioni all'estero; infatti, il venditore, avendo emesso fattura non imponibile IVA, sarebbe sanzionato come evasore fiscale, qualora non fosse in grado di provare adeguatamente l'esportazione. Per tale motivo è sconsigliabile l'utilizzo dell'EXW, a meno che il venditore non si faccia consegnare copia del DAU, munito del "visto uscire" apposto dalla dogana di partenza.
- **Pagamento dilazionato ed EXW:** il pagamento dilazionato amplifica per il venditore il rischio di mancato incasso, in quanto, se per una qualsiasi fatalità il trasporto non andasse a buon fine e la merce non venisse consegnata, il compratore potrebbe rifiutare di pagare la fornitura, malgrado la totale estraneità del venditore dalle scelte relative al trasporto, adducendo in malafede circostanze pretestuose e/o attenuanti.

## 1.2 Gruppo F

Il Gruppo F è costituito da termini di resa contraddistinti dalla parola iniziale free = franco, gratis, cui corrispondono contratti in cui il venditore si obbliga a trasportare le merci a proprie spese e rischi, e quindi gratuitamente per il compratore, presso il vettore alla partenza prescelto: per contro il trasporto principale è pagato dal compratore, il quale si assume, inoltre, i rischi della merce a partire dal momento in cui le stesse vengono consegnate al vettore.

Il **Gruppo F** è composto dai seguenti termini:

**1) FCA - free carrier... "named place"** ossia (franco vettore... "luogo convenuto" - es. FCA Milano, Italy).

Il venditore deve consegnare la merce al vettore indicato dal compratore nel luogo convenuto, sostenendo relative spese e rischi.

### OBBLIGHI DEL VENDITORE

Il venditore adempie alla propria obbligazione consegnando la merce, sdoganata all'esportazione, al vettore o spedizioniere, indicata dal compratore nel luogo convenuto, che può essere:

- presso i **"locali del venditore"**: quando il luogo concordato per la consegna della merce è presso il magazzino del venditore; in tal caso quest'ultimo ha l'obbligo di provvedere anche al caricamento sul mezzo messo a disposizione dal compratore. In genere, avvengono nei locali del venditore le spedizioni che riguardano carichi completi di *container (full container loaded)*.
- **"altrove"**: il venditore si fa carico di consegnare la merce in un luogo intermedio, concordato per l'arrivo del mezzo inviato dal compratore; lo scaricamento dal mezzo del venditore ed il successivo caricamento su quello del compratore sono a carico di quest'ultimo. In genere, tale scelta riguarda i carichi parziali. Il venditore, quindi, avrà a suo carico l'emissione di un **documento di trasporto** che comprovi l'avvenuta consegna della merce al vettore, oltre alla documentazione commerciale e doganale (licenze, autorizzazioni ecc.). Altro onere a carico del venditore è la predisposizione di un **imballaggio** adeguato alla natura della merce ed al tipo di trasporto prescelto. Tuttavia, se non è nota la modalità stabilita per il trasporto principale, seguirà la stessa logica della clausola EXW: solo quando le esigenze logistiche gli saranno rese note, il venditore dovrà adeguarvisi.

### OBBLIGHI DEL COMPRATORE

Il compratore ha l'obbligo di comunicare al venditore il nome del vettore o spedizioniere designato, stipulando il contratto di trasporto e dando precise istruzioni circa il luogo di consegna convenuto<sup>4</sup>. A partire dal momento della consegna, egli sosterrà tutti i costi ed i rischi relativi al trasporto principale.

### CONSIDERAZIONI

L'FCA non è altro che un'evoluzione del primitivo termine franco fabbrica, in quanto al venditore competono funzioni, che per numero e qualità, richiedono un suo maggiore coinvolgimento, dovendo, infatti, provvedere allo sdoganamento all'export ed al caricamento della merce sul mezzo dello spedizioniere/vettore (luogo convenuto = magazzino del venditore). Il venditore, inoltre, indipendentemente da chi paga il trasporto ha l'onere di effettuare il controllo del mezzo inviato dal compratore, in modo da cautelare quest'ultimo da situazioni evidenti (es. telone del camion danneggiato) che potrebbero causare danno alla merce.

**2) FAS - free along side... "named port of shipment"** ossia (franco lungo bordo... "porto di imbarco convenuto" - es. FAS Naples port, Italy). Il venditore ha l'obbligo di consegnare la merce sotto bordo, sulla banchina o nel magazzino del porto di imbarco convenuto e il compratore, di conseguenza, è tenuto a sopportare

<sup>4</sup> Qualora il compratore rinunci a nominare il luogo di consegna e/o il vettore, questa scelta compete al venditore, che deciderà anche in funzione della natura, della quantità della merce, del mezzo e della modalità di trasporto.



tutte le spese ed i rischi di perdita o di danni alla merce a partire da quel momento. Si tratta di un termine marittimo utilizzato per trasporti via mare o nel caso di percorsi navigabili.

### OBBLIGHI DEL VENDITORE

Il venditore adempie alla propria obbligazione consegnando la merce, sdoganata all'esportazione, lungo la banchina del porto di imbarco convenuto.

### OBBLIGHI DEL COMPRATORE

Il compratore ha l'obbligo di prendere in consegna la merce nel porto di imbarco, sopportando tutti i costi ed i rischi relativi al caricamento della merce ed al trasporto principale.

### CONSIDERAZIONI

Il compratore ha sempre la responsabilità che qualcosa non funzioni a dovere nella presa in consegna della merce, con il conseguente rischio di dover pagare spese aggiuntive. Le sue incombenze, infatti, si estendono anche all'osservanza delle scadenze relative alle operazioni di carico sulla nave, così come comunicate al venditore: se la nave ritarda o riparte prima di prendere a bordo le merci, le spese conseguenti a questa irregolarità (sosta, trasferimento in un altro porto, ecc.) sono a carico del compratore. Allo scopo di evitare disagi nel caricamento o costi aggiuntivi, è consigliabile che il compratore si faccia assistere da uno spedizioniere specializzato.

Se la nave non si trova in porto, in quanto ormeggiata a largo per disposizione del Comandante o dell'Autorità Portuale<sup>5</sup>, si verifica un'estensione del punto critico a carico del venditore per tutta la distanza che separa la nave dalla banchina e deve essere coperta da un mezzo galleggiante, da cui le merci saranno caricate a bordo. Nella consegna sottobordo, inoltre, il venditore, soprattutto per alcuni prodotti (cereali, fosfati, carbone), dovrà tener conto anche degli usi di porto e/o degli usi commerciali che regolano le modalità di consegna lungo banchina.

**3) FOB - free on board..."named port of shipment"** ossia (franco a bordo..."porto di imbarco convenuto" - es. FOB Naples port, Italy). Il venditore effettua la consegna quando la merce supera la murata della nave nel porto di imbarco convenuto; il compratore, di conseguenza, deve sopportare tutte le spese ed i rischi di perdita o di danni alla merce a partire da quel momento. Si tratta di un termine marittimo utilizzato per trasporti via mare o nel caso di percorsi navigabili.

### OBBLIGHI DEL VENDITORE

Il venditore deve consegnare la merce sdoganata all'*export* a bordo della nave indicata, secondo gli usi del porto di imbarco. Il FOB, quindi, rappresenta un'evoluzione del FAS, in quanto il venditore cura anche il caricamento della merce a bordo con tutti i rischi che derivano dall'estensione del punto critico.

Va chiarito che nella resa FOB lo **stivaggio** non è un'operazione di competenza del venditore. È, tuttavia, possibile un adattamento del termine purché le diverse pattuizioni vengano espressamente indicate nel contratto di vendita: sarà, quindi, possibile indicare Fob Stivato o **FOB Stowed** quando il venditore intende assumersi tale ulteriore obbligazione.

### OBBLIGHI DEL COMPRATORE

Il compratore deve stipulare il contratto di trasporto sostenendo tutti i costi ed i rischi del trasporto principale, a partire dal momento in cui la merce supera la murata della nave nel porto di imbarco convenuto.

Al compratore, inoltre, compete l'emissione del **documento di trasporto**, ovvero della **polizza di carico marittima**, dato che il contratto di trasporto è di sua competenza.

<sup>5</sup> Ciò può avvenire per diversi motivi: l'altezza della marea per esempio, che potrebbe risultare al di sotto dei limiti di pescaggio della nave, oppure la non disponibilità di punti di attracco in banchina per congestione del porto. In questi casi il Comandante o la Port Authority possono decidere di far ormeggiare la nave altrove, per guadagnare tempo e per non incorrere nel superamento dei tempi di stalla assegnati col conseguente pagamento di controstallie.

## CONSIDERAZIONI

Tre sono gli aspetti più delicati di cui occorre tener conto nell'utilizzo del FOB:

- **Punto critico:** nel FOB il punto critico per il passaggio dei rischi è rappresentato esclusivamente dalla murata della nave al porto di imbarco convenuto; qualora si voglia individuare altro punto della nave diverso dalla murata come luogo di consegna è più consono utilizzare l'FCA.
- **Ritardo della nave al porto di caricamento, inabilità a prendere a bordo la merce:** i costi e i rischi conseguenti al ritardo o al mancato caricamento (soste della merce in porto, guardianaggio, movimentazione, ecc.) sono a carico del compratore, qualora si astenga dall'inviare pronto avviso al venditore del ritardo della nave o di condizioni e fatti nel frattempo sopravvenuti che compromettono il caricamento della merce; il compratore potrà rivalersi sulla compagnia di navigazione, eccetto cause di forza maggiore. Il venditore, comunque, ha la responsabilità della custodia della merce fino alla consegna.
- **Navi non tradizionali:** qualora siano utilizzate per il trasporto principale navi non dotate della linea di murata, non è possibile identificare il punto critico per il passaggio dei rischi. In questo tipo di navi, note come *ferry boats*, infatti, il caricamento delle merci non avviene convenzionalmente per sollevamento della merce dalla banchina a bordo, ma attraverso la prua e la poppa, in quanto appositamente attrezzate ad accogliere a bordo direttamente i mezzi di trasporto (vagoni, camion, rimorchi, ecc) carichi di merce. Le navi di questo tipo non disponendo di murata sopprimono di fatto il punto critico e rendono consigliabile, anche in questo caso, l'utilizzo del FCA.
- **Prodotti petroliferi:** per tale tipologia di prodotti, è stato appositamente individuato uno specifico termine di resa, **FIP - free in pipeline**, che, tuttavia, non è codificato a livello internazionale. In tal caso, il punto critico si trova alla **flangia d'attacco** al porto di caricamento convenuto.

## 1.3 Gruppo C

Al gruppo C (*Cost e/o Carriage*) appartengono quei termini di resa che attribuiscono al venditore l'onere, ma non il rischio, del trasporto delle merci nella località di destino concordata: il trasporto principale è, quindi, a carico del venditore che stipula e paga il contratto di trasporto; il rischio passa, invece, dal venditore al compratore alla partenza, al momento della consegna della merce allo spedizioniere. Si tratta, quindi, di termini alla partenza in quanto il punto di trasferimento del rischio è nel paese di spedizione. La caratteristica di questo gruppo sta nella sua particolare struttura che prevede **due punti critici**: punto critico del rischi, in quanto il passaggio dei rischi al compratore si realizza sempre alla partenza; punto critico della tariffa, in quanto il venditore sostiene i costi del trasporto principale fino a destino, per un periodo successivo a quello dell'avvenuto superamento del punto critico del rischio.

La lettera C può assumere **due diversi significati** a seconda delle modalità di trasporto utilizzate:

- nel trasporto stradale, ferroviario, aereo e nel trasporto intermodale sta a significare **carriage**, ossia costo del trasporto "principale" (CPT, CIP);
- nel trasporto marittimo assume, invece, il significato di **cost** intendendo far riferimento alla quotazione-comprendente del costo della merce più il freight, ovvero il nolo marittimo (CFR) ed eventualmente l'insurance, ovvero l'assicurazione, (CIF).

1) **CFR - cost and freight... "port of destination"** ossia (costo e nolo... "porto di destinazione" - es. CFR Genova port, Italy). Il venditore deve sopportare tutte le spese necessarie per trasportare la merce fino al porto di destinazione convenuto, ma sin dal momento della consegna i rischi di perdita o di danni alla merce e le spese addizionali si trasferiscono al compratore.

### OBBLIGHI DEL VENDITORE

Il venditore deve consegnare la merce a bordo della nave nel porto di partenza e sopportare i relativi rischi fino a quando la merce supera la murata della nave nel porto di imbarco. Egli, inoltre, deve sostenere le spese di sdoganamento all'export e tutti i costi relativi al trasporto della merce fino al porto di destinazione convenuto, scegliendo il vettore cui affidare la spedizione e concludendo il contratto.

### OBBLIGHI DEL COMPRATORE

Il compratore deve ritirare la merce nel porto di destinazione convenuto, sostenere le spese doganali all'import, sopportare tutti i rischi dal momento in cui la merce supera la murata della nave nel porto di imbarco.

### CONSIDERAZIONI

È opportuno notare che il CFR presenta lo stesso punto critico del FOB, in quanto il trasferimento dei rischi si realizza all'attraversamento della murata della nave. Quando la murata della nave non serve da linea discriminante (come a proposito del FOB) sarebbe più appropriato usare il termine CPT. Il CFR non è una semplice evoluzione del FOB ma presenta delle differenze sostanziali: il venditore CFR, infatti, pur sopportando la stessa entità di rischi del venditore FOB, paga il trasporto ed effettua tutte quelle scelte logistiche, relative a porti, navi, scali, ecc., che nel FOB sono prerogative del compratore. L'uso del CFR può portare, se non se ne conoscono bene le caratteristiche, a situazioni molto critiche e pregiudizievoli per le parti:

- **Trasbordi:** il trasbordo, ovvero l'operazione di trasferimento tra mezzi differenti durante il trasporto principale, non è ben visto dal compratore perché, al di là del ritardo conseguente l'interruzione del flusso logistico, esso comporta un aumento del rischio di danneggiamento delle merci ed un sicuro aumento dei costi. Condizioni queste che, se non bene o altrimenti evidenziate e risolte a monte dalle parti, finiranno certamente per creare conflitti.
- **Vendita di merci viaggianti:** la polizza di carico marittima, in quanto documento negoziabile, poiché rappresentativo delle merci, può essere trasferita a favore di un terzo, mediante girata del titolo. Ciò può avvenire non solo a merce ferma, ma anche viaggiante; in questa seconda ipotesi le parti si trovano di fronte a un dubbio interpretativo relativo al passaggio del rischio: ci si chiede se il trasferimento del rischio (di avaria alle merci) al nuovo compratore avvenga solo alla conclusione del contratto di vendita delle merci in viaggio oppure se sia già avvenuto al superamento della murata al porto di partenza e, quindi, prima della girata. La seconda soluzione potrebbe apparire la più pratica, in quanto è difficile accertare le condizioni della merce durante il trasporto. Per tale motivo, la Convenzione delle Nazioni Unite sui contratti di vendita internazionali dispone che il rischio è a carico del compratore dal momento in cui le merci sono state consegnate al vettore, che ha emesso i documenti di trasporto. Vi è, tuttavia, un'eccezione a questa regola quando il venditore sapeva o avrebbe dovuto sapere che le merci erano perite o erano state danneggiate e non ne aveva informato il compratore.

**2) CIF - cost, insurance and freight..."port of destination"** (costo, assicurazione e nolo..."porto di destinazione" - es. CIF Genova port, Italy). Il venditore deve sopportare tutte le spese necessarie per trasportare la merce fino al porto di destinazione convenuto, nonché i costi relativi alla stipula di una polizza di assicurazione, ma sin dal momento della consegna i rischi di perdita o di danni alla merce e le spese addizionali si trasferiscono al compratore.

### OBBLIGHI DEL VENDITORE

L'obbligo del venditore si adempie consegnando la merce a bordo della nave nel porto di partenza convenuto. Egli deve sostenere le spese di sdoganamento all'export, concludere il contratto di trasporto con il vettore prescelto e stipulare, per conto del compratore, una polizza assicurativa per la copertura del rischio di danno alla merce durante il trasporto.

### OBBLIGHI DEL COMPRATORE

Il compratore deve ritirare la merce nel porto di destinazione sostenendo le spese doganali all'import e sopportare tutti i rischi dal momento in cui la merce supera la murata della nave nel porto di imbarco convenuto.

### CONSIDERAZIONI

È opportuno notare che il CIF presenta lo stesso punto critico del FOB e del CFR, in quanto il trasferimento dei rischi si realizza all'attraversamento della murata della nave. Quando la murata della nave non serve da linea discriminante sarebbe più appropriato usare il termine CIP.

Con tale termine di resa, contrariamente a quanto avviene per il CFR, il venditore deve provvedere alla stipula di un contratto di assicurazione, che deve essere conforme alla copertura minima dell'"Institute Cargo Clauses" (ICC), clausolario C; l'assicurazione minima deve coprire il prezzo contrattuale maggiorato del 10%, cioè il 110%, e deve essere stipulata nella valuta del contratto. La sua durata dovrà necessariamente coincidere con quella del trasporto fino al luogo di destinazione convenuto e deve garantire al compratore la necessaria copertura dal momento in cui avviene il trasferimento del rischio. Poiché la copertura assicurativa minima non offre al compratore, per l'esiguità dei rischi assicurati, buona e rassicurante garanzia soprattutto per i prodotti di un certo valore intrinseco (prodotti finiti e semi lavorati, beni industriali, ecc.), è consigliabile che il compratore ne richieda una più sicura, a costo di sostenere un maggiore onere (maggiorazione del prezzo di vendita). Su richiesta e a spese del compratore, quindi, il venditore deve provvedere a fornire una maggiore copertura assicurativa rappresentata dal clausolario B o clausolario A "All Risk", che prevede l'assicurazione contro i rischi di guerra, scioperi, rivolte e sommosse civili.

**3) CPT - carriage paid to..."place of destination"** (trasporto pagato fino a..."luogo di destinazione" - es. CPT Milano, Italy). Il CPT presenta la medesima dinamica del CFR, ma a differenza di quest'ultimo è utilizzato per tutte le forme di trasporto non marittime. Il venditore, quindi, deve pagare il trasporto fino al luogo di destinazione convenuto, ma il rischio di perdita o avaria delle merci, così come ogni onere relativo alle merci in viaggio è a carico del compratore dal momento in cui le merci sono consegnate al vettore o spedizioniere.

### CONSIDERAZIONI

Questa clausola, come il FCA, è particolarmente indicata nel trasporto multimodale e trova la sua **migliore applicazione quando le merci vengono unitizzate** (in contenitori, per esempio) e quando vengono consegnate al vettore in un punto diverso dal bordo della nave; in questo modo, l'obbligazione del venditore di consegnare la merce si perfeziona presso il vettore e non presso il mezzo di trasporto marittimo.

**4) CIP - carriage and insurance paid to..."place of destination"** (trasporto e assicurazione pagati fino a..."luogo di destinazione" - es. CIP Milano, Italy). Il CIP presenta la medesima dinamica del CIF, ma a differenza di quest'ultimo è utilizzato per tutte le forme di trasporto non marittime. Il venditore, quindi, deve sopportare tutte le spese necessarie per trasportare la merce fino al luogo di destinazione convenuto, nonché i costi relativi alla stipula di una polizza di assicurazione, ma sin dal momento della consegna i rischi di perdita o di danni alla merce e le spese addizionali si trasferiscono al compratore.

### CONSIDERAZIONI

Si suggerisce l'utilizzo dei termini CIF e CIP, in quanto consentono di fornire alla propria clientela un servizio completo, che comprende il costo del trasporto della merce fino a destino e la copertura assicurativa.

## **1.4 Gruppo D**

Il Gruppo D (Delivered reso, o consegnato a destino) include i c.d. termini all'arrivo che comportano le obbligazioni maggiori per il venditore, sia in termini di costi che di rischio: tutti i costi ed i rischi sono, infatti, a carico del venditore. Il rischio passa dal venditore al compratore con l'arrivo della merce nel luogo di consegna convenuto a destino.

**1) DAF - delivered at frontier..."named place"** (reso frontiera..."luogo convenuto" - es. DAF Andorra, Rep. of Andorra). Il venditore deve consegnare la merce, a proprio rischio e spese, alla frontiera di destinazione convenuta; a partire da questo momento le spese ed i rischi, anche per lo scaricamento se necessario, si trasferiscono al compratore.

### **OBBLIGHI DEL VENDITORE**

Il venditore deve sostenere le spese di trasporto, stipulando il relativo contratto e sopportando tutti i rischi fino alla consegna della merce alla frontiera convenuta; egli, inoltre, deve adempiere a tutte le formalità doganali all'export nel Paese di partenza.

### **OBBLIGHI DEL COMPRATORE**

Il compratore deve ritirare la merce messa a disposizione alla frontiera nel punto convenuto, sostenendo tutte le spese relative da questo momento in poi. Può accadere che il compratore richieda al venditore anche **assistenza per le operazioni doganali** e di transito attraverso terzi paesi; in tal caso, le sue prestazioni addizionali del venditore verrebbero effettuate a onere e rischio del compratore.

### **CONSIDERAZIONI**

Quando le parti concordano la frontiera convenuta per la consegna, occorre fare attenzione a indicare nel contratto non solo il suo esatto nome geografico (Brennero, Kufstein, Chiasso, ecc.) ma anche quello del valico quando la frontiera ne preveda più di uno (es. Ponte Chiasso e Chiasso).

Va precisato che il termine DAF si presta ad essere utilizzato soprattutto nel trasporto ferroviario.

**2) DES - delivered ex ship..."port of destination"** (reso ex nave..."porto di destinazione" - DES Napoli port). Il venditore adempie le sue obbligazioni con la consegna della merce a bordo della nave nel porto di destinazione convenuto, ma senza compimento delle operazioni doganali all'import.

### **OBBLIGHI DEL VENDITORE**

Il venditore deve stipulare il contratto di trasporto, sopportando tutti i rischi ed i costi fino all'arrivo della nave nel porto di destinazione convenuto ed adempiere alle formalità doganali all'export.

### **OBBLIGHI DEL COMPRATORE**

Il compratore è tenuto a ritirare la merce messa a disposizione a bordo della nave nel porto di destinazione convenuto e provvedere a proprie spese allo scaricamento della merce.

### **CONSIDERAZIONI**

Gestendo tutta l'operazione di trasporto, il venditore procurerà, a suo onere e rischio, tutta la documentazione necessaria per realizzare l'esportazione, oltre a quella necessaria al compratore per prendere in consegna la merce dall'interno della nave.

**3) DEQ - delivered ex quay (duty paid)..."port of destination"** (reso banchina (sdoganato)... "porto di destinazione" - es. DEQ Brindisi port, Italy). Tale termine prevede che l'obbligazione del venditore si estingue consegnando e scaricando la merce sulla banchina del porto di destinazione convenuto, senza compiere le operazioni doganali all'importazione.

#### **OBBLIGHI DEL VENDITORE**

Gli obblighi del venditore si sostanziano nella stipula del contratto di trasporto, nell'assunzione di tutti i rischi e spese fino alla consegna della merce sulla banchina del porto di destinazione e nella effettuazione degli adempimenti doganali all'export.

#### **OBBLIGHI DEL COMPRATORE**

Il compratore deve ritirare la merce ed effettuare lo sdoganamento della merce all'import.

#### **CONSIDERAZIONI**

Si suggerisce di non utilizzare questo termine di resa quando non si conoscono perfettamente i costi complessivi dei diritti di importazione. È bene ricordare che le clausole del gruppo D, comportano l'obbligo per il compratore di prendere in consegna la merce non appena questa sia stata messa a sua disposizione dal venditore nei termini previsti. È possibile, talvolta, che il venditore non tenga conto dei tempi di presa in consegna pattuiti con il compratore ed, in tal caso, si possono presentare due diverse situazioni:

- Se le merci sono messe a disposizione del compratore **prima del tempo** concordato, quest'ultimo non è obbligato a ritirarle e tutti i relativi rischi e oneri (per soste, deposito, guardianaggio, ecc.) saranno a carico del venditore.
- Se, invece, le merci vengono messe a disposizione del compratore **troppo tardi** rispetto alla data concordata, il compratore può ritenere responsabile il venditore e considerare la sua inadempienza come causa di annullamento del contratto di vendita.

**4) DDU - delivered duty unpaid..."place of destination"** (reso non sdoganato... "luogo di destinazione" - es. DDU Zurigo, Switzerland). Il venditore deve consegnare le merci al compratore nel luogo di destinazione convenuto nel Paese del compratore con l'esclusione delle spese di sdoganamento all'import.

#### **OBBLIGHI DEL VENDITORE**

Il venditore deve effettuare le formalità doganali all'export e stipulare il contratto di trasporto sopportando rischi e costi relativi fino alla consegna della merce nel luogo convenuto, fatta eccezione per lo scaricamento della merce dal mezzo del venditore e lo sdoganamento all'import.

#### **OBBLIGHI DEL COMPRATORE**

Il compratore deve prendere in consegna la merce messa a sua disposizione nel luogo di destinazione convenuto.

#### **CONSIDERAZIONI**

Tale clausola risulta particolarmente onerosa per il venditore, soprattutto quando il luogo convenuto per la consegna è situato dopo la linea doganale: in tal caso pur trasferendo sul compratore l'operazione doganale, il venditore non è per questo liberato dal rischio di mancata esecuzione del contratto. Se, infatti, lo sdoganamento fosse ostacolato per motivi legati a rischio paese (restrizioni, divieti, vincoli di varia natura) o a negligenza del compratore, la nazionalizzazione delle merci sarebbe così impedita e il venditore si troverebbe nell'impossibilità di perfezionare la consegna. Per questo motivo, sarebbe opportuno che l'operazione fosse curata dal venditore attraverso intermediari locali di sua fiducia (uno spedizioniere, per esempio, o un suo rappresentante fiscale, ecc.).

5) **DDP - delivered duty paid... "place of destination"** (reso sdoganato... "luogo di destinazione" - DDP Milano, Italy). Questa clausola ha la stessa portata del DDU, con la differenza che il venditore sopporta anche gli obblighi relativi allo sdoganamento della merce all'import.

Questo termine rappresenta la **massima obbligazione del venditore** che si assume il più ampio cumulo di oneri e rischi in contrapposizione con il termine di resa EXW: il venditore, infatti, dovrà stipulare il contratto di trasporto, sostenere i rischi ed i costi relativi al trasporto della merce fino al luogo di consegna convenuto ed effettuare le operazioni di sdoganamento sia all'import che all'export.

## CONSIDERAZIONI

Avendo il compito di effettuare l'operazione doganale, il venditore ha facoltà di scegliere la dogana di suo interesse, compatibilmente con le esigenze di itinerario, tempi di consegna, richieste del compratore, ecc.; allo stesso tempo dovrà assicurarsi di non avere difficoltà a destino nell'espletamento di atti amministrativi e burocratici (rilascio di autorizzazioni, licenze, pagamento di tasse locali, ecc.). L'incapacità del venditore a risolvere nel paese di destinazione questi problemi legati all'importazione, gli precluderebbe inevitabilmente la vendita, con l'aggravio dei costi fino a quel momento sostenuti e di quelli da sostenere per il rimpatrio della merce.

Con la vendita DDP il venditore ha un'arma competitiva rispetto ai concorrenti, in quanto il compratore è esonerato da qualsiasi incombenza e può confrontare prezzi finiti. Tuttavia, tale clausola va adottata con molta ocularità: si pensi ad esempio al fatto che alcune imposte locali o territoriali (quelle corrispondenti alla nostra Iva, per esempio) non possono essere scaricate da un non residente. È, dunque, consigliabile, se proprio si ritiene opportuno vendere DDP per motivi di marketing o competizione, almeno precisare che tali imposte vengano pagate dall'importatore residente.

## 1.5 Conclusioni

Come abbiamo avuto modo di constatare, gli Incoterms sono molto importanti in ambito internazionale, in quanto fornire un servizio al cliente, imparando ad usare bene i termini di resa, consente al venditore/esportatore di raggiungere un elevato vantaggio competitivo. Infatti, per soddisfare al meglio le esigenze del compratore, il quale in genere predilige la consegna a destino, è necessario non solo vendere la merce, ma predisporre un **servizio** più ricco e completo, mediante un adeguato uso degli Incoterms.

Va, tuttavia, considerato che gli Incoterms hanno immediata ripercussione sui costi e, quindi, sul prezzo di vendita della merce: ad esempio, in una vendita CIF il venditore, dovendo sostenere i costi relativi al nolo ed all'assicurazione, praticherà un prezzo di vendita più elevato (comprensivo di: valore della merce, nolo ed assicurazione), tale da recuperare in tutto o in parte i costi aggiuntivi sostenuti.







## 2. Documenti di trasporto

Il **documento di trasporto** è di fondamentale importanza per gli operatori, siano essi vettori e/o spedizionieri che utenti, perché assolve diverse funzioni che possono essere così riassunte:

- **Titolo di legittimazione di viaggio;**
- **Prova documentale** dell'esistenza di un contratto di trasporto tra le parti;
- **Contratto**, esso stesso, **di trasporto**: in genere, infatti, vettore e committente non stipulano un contratto in senso stretto, in quanto il documento stesso coincide con il contratto di trasporto, mostrando le relative clausole contrattuali sul retro;
- **Prova della consegna della merce al vettore**: rilasciando il documento di trasporto, il vettore certifica la presa in carico delle merci, assumendosi la relativa obbligazione di risultato;
- documento che indica a quale **disciplina**, legge o convenzione quel trasporto è assoggettato;
- **Documento amministrativo/contabile**, quando riporta il conteggio del nolo;
- **Documento assicurativo**, quando in esso viene dichiarato il valore assicurabile della merce (come nella lettera di vettura aerea);
- **Documento di pagamento**, quando ne è richiesta la presentazione in banca per negoziare un credito o altra forma di pagamento condizionato.

Per ogni modalità di trasporto viene emesso un documento specifico che è rappresentato dalla "**lettera di vettura**", se il trasporto avviene su strada, su ferrovia oppure via aerea, o dalla "**polizza di carico**", se il trasporto avviene via mare e/o via acque fluviali. In particolare, esistono cinque tipologie di documenti di trasporto:

- 1) Polizza di carico marittima o bill of lading, per il trasporto marittimo;
- 2) Lettera di vettura camionistica o CMR, per il trasporto stradale;
- 3) Lettera di vettura ferroviaria o CIM, per il trasporto su ferrovia;
- 4) Lettera di vettura aerea o Air Way Bill - AWB, per il trasporto aereo;
- 5) Documento di trasporto intermodale.

I documenti di trasporto così elencati si possono suddividere in due gruppi:

- **Documenti rappresentativi - polizza di carico**: sono quei documenti che attribuiscono al possessore il diritto alla riconsegna delle merci; sono, inoltre, documenti negoziabili, in quanto consentono di trasferire i diritti dispositivi sulla merce stessa, mediante girata. Per tali caratteristiche e per garantire l'efficacia del suddetto meccanismo, la polizza di carico deve sempre viaggiare separatamente dalla merce.
- **Documenti dimostrativi - lettere di vettura AWB, CMR, CIM**: sono documenti che attestano semplicemente la conclusione del contratto di trasporto e la relativa presa in consegna delle merci da parte del vettore; si caratterizzano per il fatto che viaggiano assieme alla merce.

### 2.1 Bill of lading

Il trasporto marittimo è la modalità di trasporto più utilizzata per le consegne intercontinentali. Il documento adoperato nel trasporto via mare è la **polizza di carico**, conosciuta con il termine inglese "*Bill of lading*", che viene rilasciata dal capitano della nave (*master*) o della compagnia di navigazione (*carrier*) o ancora da loro agenti (*agents*). La polizza di carico è un documento attestante l'avvenuto imbarco delle merci e presenta due caratteristiche fondamentali:

1. È **titolo rappresentativo** in quanto consente al suo legittimo possessore (o portatore di buona fede) e solo a lui, il ritiro delle merci a destino su presentazione dell'originale del titolo stesso: in questa parti-

colare procedura si sostanzia la peculiarità del meccanismo documentario che deve consentire alle parti, soprattutto in un pagamento a mezzo lettera di credito o contro documenti all'arrivo, di mantenere intatto il loro margine di sicurezza quando, attraverso il documento, avviene il delicatissimo passaggio del possesso delle merci fra il venditore e il compratore. La bill of lading viene emessa in tre originali (*full set*), tuttavia, l'utilizzo di una di esse invalida tutte le altre allo scopo di evitare il rischio che si presentino altri portatori a svincolare la stessa merce già rilasciata dietro presentazione del primo originale.

**2. È titolo di credito negoziabile**, che si presta cioè al trasferimento a terzi dei diritti dispositivi sulle merci anche durante il viaggio. Per avvalersi di tale facoltà il legittimo possessore dovrà osservare le norme previste dal codice civile in materia di trasferimento dei titoli di credito, visto che la polizza di carico è, essa stessa, titolo di credito a tutti gli effetti e può essere emessa al portatore, all'ordine o nominativa. Il trasferimento, quindi, avverrà:

- **per il titolo al portatore**: con la semplice consegna del titolo (art. 2003 c.c.), in quanto il legittimo possessore ha il diritto a ritirare la merce;
- **per il titolo all'ordine**: mediante girata o una serie di girate, attraverso l'apposizione di una firma con la quale il "girante" ordina al debitore indicato nel titolo di effettuare la prestazione a favore di un soggetto terzo, "giratario". La girata apposta sul titolo può essere: *piena* ossia con l'indicazione del nominativo del destinatario della prestazione, oppure *in bianco* che, non fornendo indicazione sul nome del giratario, rende il titolo al portatore.
- **per i titoli nominativi**: ossia per quelli intestati fin dalla loro emissione a favore del possessore, solo quest'ultimo può ritirare la merce con la girata "piena", datata ed autenticata dal notaio.

Esistono diverse tipologie di polizze di carico che si differenziano in base alle clausole indicate:

- **Polizza di carico on board**: viene emessa successivamente al regolare caricamento a bordo ed attesta che la merce è stata caricata a bordo di una nave di cui si indica il nome. In tal caso la consegna della merce al vettore e la sua messa a bordo sono contestuali e la polizza di carico riporta una sola data, cioè quella di emissione, che viene considerata anche data di spedizione.
- **Polizza di carico received for shipment**, o ricevuta per l'imbarco: viene emessa quando la Compagnia di navigazione o lo spedizioniere cureranno l'effettivo imbarco in nave in un momento successivo alla presa in consegna delle merci. In tal caso la consegna della merce al vettore e la sua messa a bordo non sono contestuali e polizza di carico attesta semplicemente che la merce è stata ricevuta per la spedizione. La polizza "ricevuta per l'imbarco" può essere trasformata in polizza di carico "*on board*", con l'aggiunta della notazione "*shipped on board...on...*". Tale polizza può essere utilizzata quando la nave non è in porto e/o per trasporti intermodali, ovvero nel caso di consegna "*warehouse to warehouse*", in cui il luogo di presa in consegna e di consegna finale delle merci (place of receipt e place of delivery) saranno diversi dal porto di carico e di scarico.

Altri tipi o per meglio dire denominazioni di polizze di carico sono rappresentati dalle:

- **FIATA Bill of lading**: polizza di carico emessa da uno spedizioniere che si incarica direttamente di organizzare il trasporto intermodale, assumendo in proprio l'obbligo del risultato. La Fiata B/L si differenzia dalle comuni polizze di carico emesse da Compagnie di Navigazione, in quanto, in caso di bill of lading "classica", lo spedizioniere agisce come semplice intermediario rispondendo unicamente dell'inosservanza delle istruzioni impartite. Nella Fiata B/L, invece, lo spedizioniere, emettendo propri documenti di trasporto, sebbene avvalendosi di servizi di trasporto erogati da terzi, offre ai propri clienti l'organizzazione del trasporto totale (door to door per i carichi completi o punto/punto per il groupage). In questa veste **la sua responsabilità è equiparata a quella del vettore**. Tale documento è stato elaborato nel 1971 dall'organizzazione mondiale degli spedizionieri **FIATA (Federation Internationale des Associations de Transitaires et Assimiles)** per arrestare il proliferare di documenti di trasporto emessi dagli spedizionieri che andavano sviluppando ruoli e responsabilità vettoriali. Le condizioni di trasporto riportate nel docu-

mento si basano sulle "Regole CNUCED/CCI" applicabili ai documenti di trasporto multimodale; è un documento rappresentativo e negoziabile al pari di ogni polizza di carico marittima di cui segue il pieno regime giuridico.

- **Forwarder bill of lading**: sono polizze di carico emesse dallo spedizioniere. Hanno le stesse qualità e portata della *FIATA bill of lading*, l'unica differenza consiste nel fatto che la *FIATA bill of lading* è accettata dalle banche per la negoziazione di L/C, mentre la semplice FBL non lo è. È da notare che ad ogni FIATA B/L o FBL emessa da spedizioniere corrisponde sempre una B/L oceanica emessa da compagnia di navigazione.
- **Through Bill of lading (TBL)**: è una polizza "ricevuta per l'imbarco" che viene emessa quando il trasferimento delle merci avviene cumulativamente attraverso più modalità di trasporto esercitate da più vettori nelle diverse tratte di itinerario. In tal caso, viene rilasciato un unico documento/contratto di trasporto, nel quale nessuno dei vettori si assume la responsabilità per il tratto precedente e successivo, né dell'intero trasporto.
- **Express bill of lading o Sea Way bill of lading**: sono polizze di carico non negoziabili, in quanto non possono essere emesse o girate all'ordine; assolvono unicamente alla funzione di documentare il contratto di trasporto e di ricevimento della merce. In realtà, è molto più corretto definirle lettere di vettura marittime perché viaggiano insieme alla merce, al contrario della *Bill of lading*.

La regolamentazione della polizza di carico risulta assai complessa ed è rappresentata, oltre che dal codice della navigazione, dalla **Convenzione di Bruxelles** e da altri Protocolli internazionali. Nell'ambito dei crediti documentari l'utilizzo del suddetto documento deve essere effettuato secondo il disposto dell'art. 23 NUU 500/93, in base al quale **la polizza di carico marittima deve contenere i seguenti elementi**:

- a) il nome del vettore (*carrier*);
- b) la firma del vettore, seguita dalla dicitura "*as carrier*", o quella del capitano, seguita dalla dicitura "*as master*", o quella dei loro agenti con l'indicazione di "*as agent of*";
- c) la clausola "on board" su una determinata nave;
- d) la polizza deve essere *clean*, ovvero senza riserve specifiche sulla merce caricata;
- e) il porto di carico (*port of lading*) ed il porto di scarico (*port of discharge*) prescritti dal credito;
- f) il numero degli originali;
- g) tutti i termini e le condizioni del trasporto; salvo che il credito disponga diversamente, sono comunque accettabili polizze di carico *short form*, emesse cioè in forma abbreviata, oppure *blank back*, cioè con il verso in bianco: in entrambi i casi i termini e le condizioni di trasporto fanno riferimento ad un contratto di trasporto distinto dalla polizza di carico.

Gli elementi che, invece, non devono essere indicati nella polizza di carico sono i seguenti:

- a) l'indicazione che è polizza di carico per contratto di noleggio (*charter party*);
- b) l'indicazione che la nave dispone delle vele quale solo mezzo di propulsione.

La consegna delle merci da trasportare richiede che il caricatore, ovvero il soggetto che rimette la merce al vettore, presenti a quest'ultimo una dichiarazione indicante la natura, la qualità e la quantità delle merci, nonché il numero dei colli e le marche che li contrassegnano. Il vettore o l'agente raccomandatario che lo rappresenta nel porto di imbarco, all'atto della consegna, è tenuto a rilasciare, su richiesta del caricatore, la polizza di carico. Prima di rilasciare il documento, il vettore deve verificare le merci consegnategli e valutare se apporre o meno delle riserve, onde esonerarsi da responsabilità relative a danni alla merce.

Le riserve possono essere:

- **Specifiche**: es. nella polizza viene indicato "*container senza sigillo*" o "*container bagnati*"; tali riserve rendono la B/L «*cloused*», ovvero sporca;

- **Generiche:** es. "*said to contain...*"; tali reserve non sporcano la B/L, ma consentono al vettore di cautelarsi contro rivendicazioni del committente nel caso in cui ritenga la merce non conforme a quanto pattuito. Se la merce consegnata al vettore si presenta in apparenza in buona condizione, verrà, quindi, rilasciata una B/L "*clean*", cioè pulita. Viceversa se il vettore annota anche una sola riserva si avrà una B/L «*claused*»; non è un aspetto secondario, basti pensare che una riserva che sporca la B/L compromette la negoziazione della lettera di credito e manleva il vettore da qualsiasi responsabilità per danni alla merce. Per cui occorre, attraverso lo spedizioniere, vigilare sul caricamento della merce a bordo della nave, al fine di evitare di ritrovarsi annotata una o più riserve che pregiudicherebbero l'incasso. Eccezionalmente, quando non si tratta di riserve molto gravi, l'esportatore può ottenere una polizza di carico pulita, rilasciando alla compagnia di navigazione una lettera di manleva, con cui accetta le riserve contestate e chiede di non esporle in polizza, per evitare di vedersi rifiutato il pagamento della lettera di credito.

## **2.2 Lettera di vettura camionistica - CMR**

La lettera di vettura camionistica, CMR, è un documento dimostrativo del trasporto stradale, avente la mera funzione di attestare la conclusione del contratto di trasporto e la relativa presa in consegna delle merci da parte del vettore. La lettera di vettura camionistica, CMR, ha acquistato notevole importanza negli scambi tra Paesi membri della UE, dove il trasporto su strada è il più diffuso.

I trasporti stradali sono regolati a livello internazionale dalla Convenzione relativa al contratto di trasporto internazionale di merci su strada, **Convention Marchandises Routiers - C.M.R.**, firmata a Ginevra il 19 maggio 1956. L'art. 4 della suddetta convenzione sancisce che la mancanza, l'irregolarità o la perdita della lettera di vettura non pregiudicano né l'esistenza né la validità del contratto di trasporto, che rimane sottoposto alle disposizioni del presente protocollo: da questo si evince che, non essendo richiesta la forma scritta, la mancanza, l'irregolarità o la perdita della lettera di vettura non impedisce l'applicazione delle norme della CMR; inoltre, non sono previste sanzioni nel caso in cui non venga redatta. La Convenzione, inoltre, non precisa chi debba materialmente compilare la lettera di vettura; è da ritenere che il punto sia lasciato all'accordo delle parti. Il CMR può, quindi, essere compilato, su modello standard, a cura del mittente e/o dello spedizioniere. Tuttavia, i campi da 1 a 15 e i campi 19,21,22, dovrebbero essere di responsabilità del mittente, anche se per prassi commerciale è lo spedizioniere/vettore a curare la compilazione dello stesso in tutte le sue parti; in tal caso è opportuno che il mittente verifichi quanto dichiarato dallo spedizioniere nei suddetti campi. In ogni caso, il documento predisposto deve essere sottoscritto dal mittente e dal vettore, che con la sottoscrizione assumono la responsabilità delle indicazioni in essa contenute. In genere la lettera di vettura viene compilata contestualmente alla presa in carico della merce da parte del vettore e questo è il momento che determina l'inizio della responsabilità dello stesso.

La lettera di vettura camionistica viene emessa in triplice copia:

- **copia n. 1:** deve essere consegnata al mittente, firmata per accettazione; in tal modo egli otterrà prova di avvenuta consegna delle merci al vettore;
- **copia n. 2:** deve accompagnare la merce viaggiante e viene, quindi, trattenuta dal vettore;
- **copia n. 3:** viene rilasciata al destinatario alla consegna della merce nel luogo contrattualmente convenuto.

Al campo 18 possono essere indicate dal trasportatore eventuali riserve relative allo stato della merce, allo scopo di esonerarsi da presunzioni di responsabilità in caso di danni o perdite. Se la lettera di vettura non contiene riserve motivate del vettore, si presume che al momento del ricevimento la merce ed il suo imballaggio si trovino in buono stato apparente e che il numero dei colli, nonché le loro marche, siano conformi alle indicazioni della lettera di vettura; per tale motivo, il CMR va consegnato all'esportatore anche ai fini della **responsabilizzazione del vettore**.

All'arrivo a destinazione il vettore provvede a far firmare al destinatario le copie (esemplare per il destinatario e quello che resta nelle mani del vettore) della lettera di vettura, esattamente nel **campo 24** del formulario o, se questa non è stata emessa, provvede a far sottoscrivere, come ricevuta, un buono di consegna o documento similare.

No. 190105 FFF

LETTRE DE VOITURE INTERNATIONALE



INTERNATIONAL CONSIGNMENT NOTE

COPY 1 SENDER  
COPY 2 CONSIGNEE  
COPY 3 CARRIER

NB FOR DANGEROUS GOODS SPECIFY:

- 1. Substance Identification number (if applicable)
- 2. Substance description
- 3. Class
- 4. Item number and letter (if any)
- 5. The initials "ADR" or "RID"
- 6. Other statements as required by ADR or RID

Sender (name, address, country) Expenditeur (nom, adresse, paye)		1		Sender's/agent's reference. Reference de l'expediteur/de l'agent	
Consignee (name, adresse, country) Destinataire (nom, adresse, paye)		2		Carrier (name, adresse, country) Transport (nom, adresse, paye)	
Place and date of taking over the goods (place, country, date) Lieu at date de la prise en charge des marchandises (lieu, paye, date)		4		Successive carriers/Transporteurs successifs	
Place designated for delivery of goods (place, country) Lieu prévu pour la livraison des marchandises (lieu, paye)		3		This carriage is subject, notwithstanding any clause to the contrary, to the Convention on the Contract for the International Carriage of Goods by Road (CMR) Ce transport est soumis nonobstant toute clause contraire à la Convention Relative au Contrat de Transport International de Marchandises par Route (CMR)	
Shipping marks; no. and kind of packages; description of goods* Marques et nos; no et nature des coils; designation des marchandises*		6,7,8,9	Gross weight (Kg)	11	Volume (m3)
			Poids brut (Kg)		Cubage (m3)
Carriage charges/Prix de transport		14		Sender's instructions for custom's, et..instructions de l'expediteur (optional)	
Reservations/Reserves		18		Documents attached/Documents annexes (optional)	
				Special agreements/Conventions particulieres (optional)	
Goods received/Marchandises recues		24		Signature of carrier	
				Signature du transporteur	
				RECEIVED SEALED VEHICLE/TRAILER SHIPPER'S STOW & COUNT NO RESPONSIBILITY FOR NUMBER & CONDITION OF CONTENTS	
				Signed	
				Place and date, signature/Lieu et date, signature	
				21	
				Name in block	
				22	
				23	
				Company completing this note/Societe emettrice	

Esiste in sostanza sempre un documento, che deve essere firmato dal destinatario, in quanto con la consegna nel luogo concordato cessa la presunzione di responsabilità a carico del vettore.

L'utilizzo di questo documento, nell'ambito del credito documentario, è regolato dall'art. 28 NUU 500/93; secondo il disposto di tali norme il documento deve recare, in particolare:

- a) il nome del vettore (*carrier*);
- b) la firma del vettore o di un suo agente;
- c) l'indicazione che le merci sono state ricevute per la spedizione ed accettate per il trasporto. La data di emissione sarà considerata come data di spedizione;
- d) il luogo di presa in carico delle merci ed il luogo di destinazione.

Non essendo un documento negoziabile né rappresentativo delle merci, è opportuno che il CMR in un credito documentario venga intestato alla banca, al fine di evitare che il compratore/importatore entri in possesso delle merci senza aver ritirato i documenti ed aver assolto al pagamento; ricordiamo, infatti, che tale rischio è molto elevato in quanto il CMR viaggia con le merci. Effettuata la prestazione, la banca emetterà una *lettera di svincolo* con cui trasferisce la proprietà del documento al compratore.

Oltre al CMR possono essere richiesti altri documenti che attestano il trasporto via camion:

- **FCT (Forwarding Certificate of Transport)**: è un documento emesso da uno spedizioniere che organizza un trasporto intermodale. Tale documento, da molti chiamato certificato di trasporto, è trasferibile, ma non è certamente titolo rappresentativo;
- **FCR (Forwarder's Certificate of Receipt)**: è un documento che viene emesso dal vettore in luogo della lettera di vettura. La sua funzione è infatti quella di attestare l'avvenuta presa in consegna delle merci in buono stato, nel luogo di partenza convenuto, e dunque, consentire al mittente/venditore di dimostrare l'avvenuto adempimento delle prestazioni contrattualmente previste.

### **2.3 Lettera di vettura ferroviaria - CIM**

Anche in questo caso il documento utilizzato nel trasporto per ferrovia viene identificato facendo riferimento alla sua Convenzione internazionale: **CIM o Convention International Merchandises**.

La lettera di vettura ferroviaria è del tutto simile alla lettera di vettura camionistica e ad essa si applica la medesima normativa, in materia di crediti documentari, ovvero l'art. 28 NUU 500/93.

La compilazione del CIM avviene a cura degli agenti dell'Amministrazione ferroviaria; tra le numerose indicazioni di cui è composto dovranno essere precisate dallo speditore, ovvero il mittente delle merci nel trasporto ferroviario, due elementi particolari: il soggetto che dovrà pagare i costi del trasporto; la presenza di eventuali tassazioni o vincoli particolari, quale il contrassegno.

La lettera di vettura ferroviaria contiene uno spazio in cui il mittente può indicare il suo "interesse alla riconsegna" ovvero il valore della merce per il quale chiederà l'indennizzo all'azienda ferroviaria in caso di danno o perdita della merce.

Per completezza di informazione va aggiunto che il CIM svolge anche una funzione doganale in quanto, con l'applicazione del timbro della stazione ferroviaria mittente, costituisce prova dell'avvenuta uscita della merce dal territorio doganale europeo.

## 2.4 Air Way Bill - AWB

La lettera di vettura aerea, **Air Way Bill (AWB)**, è un documento dimostrativo, che attesta la stipulazione del contratto di trasporto aereo e le relative condizioni.

Tale documento presenta due differenti connotazioni:

- "**Master**" **AWB**: lettera di vettura emessa dal vettore, cioè la Compagnia aerea;
- "**House**" **AWB**: lettera di vettura emessa dallo spedizioniere che opera in qualità di **consolidatore aereo**, in quanto organizza le spedizioni aeree per conto della clientela facendo da tramite con il vettore.

Emettendo la *House AWB*, quindi, lo spedizioniere assume l'obbligo di trasportare la merce, affidandola per il trasporto effettivo alla Compagnia aerea, che opererà come subvettore nei confronti dei clienti dello spedizioniere consolidatore. In tal caso il documento principale, ovvero la *Master AWB* resterà in possesso del consolidatore medesimo col quale il vettore avrà stipulato il contratto di trasporto; al mittente, cliente del consolidatore, sarà rilasciata la *House AWB*, che svolge sua funzione interna rispetto alla "*Master*" della quale tuttavia ha la stessa validità e caratteristiche. Il consolidatore, quindi, emette una *House AWB* per ogni singola spedizione e per ogni singolo mittente.

Oltre a svolgere tutte le funzioni tipiche dei documenti di trasporto, l'*AWB* assolve a:

- funzione di fattura, alla luce del dettaglio dei costi riportati;
- funzione di certificato di assicurazione dei danni alle merci trasportate: ciò accade quando il mittente riempie il campo "*amount of insurance*", indicando il valore assicurabile, ovvero il valore da egli ritenuto congruo, non necessariamente corrispondente a quello indicato in fattura<sup>6</sup>.

Il trasporto aereo, disciplinato dalla Convenzione di Varsavia, avviene tramite Compagnie di Bandiera aderenti alla I.A.T.A., *International Air Transport Association* (Associazione Internazionale del Trasporto Aereo), che è l'organizzazione delle compagnie aeree regolari ed ha lo scopo di assicurare l'uniformità di procedure e di tariffe e la generale organizzazione del traffico aereo. Il trasporto viene effettuato utilizzando le *U.L.D.*, *Unit Load Device*, che sono unità in cui vengono caricate le merci e che comprendono palette, igloo e contenitori con misura e volume variabili, che si adattano alla forma della cabina o della stiva degli aerei.

Anche la *Air Waybill* è **documento non negoziabile** e pertanto la merce a destinazione viene messa a disposizione del soggetto indicato nella casella "*consignee*" senza che sia necessario produrre il documento originale per provvedere al ritiro della merce; per tale motivo, è opportuno che nella casella *consignee* sia indicato il nome di una banca, come già sottolineato nel *CMR*.

L'utilizzo di questo documento, nell'ambito del credito documentario, è regolato dall'art. 27 NUU 500/93; secondo il disposto di tali norme il documento deve recare, in particolare:

- a) il nome del vettore (*carrier*);
- b) la firma del vettore o di un suo agente; nel caso di *House AWB* l'emittente, ovvero lo spedizioniere, in qualità di vettore contrattuale, dovrà apporre la firma qualificandosi "*as carrier*";
- c) l'indicazione che le merci sono state accettate per il trasporto. La data di emissione sarà considerata come data di spedizione;
- d) l'aeroporto di partenza e di destinazione previsti dal credito;
- e) i termini e le condizioni del trasporto.

<sup>6</sup> Con la dichiarazione di valore, il mittente viene indennizzato, in caso di sinistro, per il valore integrale e comunque non eccedente quello dichiarato. Se la merce risulta, invece, assicurata, l'indennizzo verrà disposto sulla base del valore assicurabile che comprenderà oltre al valore di fattura, il nolo, l'assicurazione, l'utile spe-  
rabile, ecc.



## **2.5 Documenti di trasporto intermodale**

Sono documenti emessi da spedizionieri, operatori del trasporto combinato (OTC) o **MTO Multimodal Transport Operator**, che possono assumere la veste di vettori contrattuali.

Il *Multimodal Transport Operator* è, quindi, un professionista specializzato che organizza trasporti mediante la combinazione di più modalità di trasporto, intrattenendo singoli e autonomi rapporti contrattuali con i diversi vettori coinvolti. Lo spedizioniere/vettore emetterà nei confronti del mandante/esportatore un unico documento di trasporto in qualità di vettore contrattuale, assumendo anche i relativi rischi, ovvero i rischi connessi ad una obbligazione di risultato. Tale obbligazione, che è tipica del vettore, implica che l'operatore del trasporto multimodale è responsabile delle **perdite** e delle **avarie** subite dalle merci, come pure del **ritardo nella riconsegna** a meno che egli non fornisca prova liberatoria. Il vettore contrattuale, quindi, si assume la responsabilità del trasporto per l'intero itinerario per il quale sia stato emesso il documento.

Il mittente, dal canto suo, deve garantire all'operatore di trasporto multimodale l'esattezza di tutte le indicazioni relative alla natura generale, le marche, il numero, il peso, il volume, la quantità, da inserire nel documento di trasporto multimodale; egli, quindi, è tenuto ad indennizzare lo spedizioniere di ogni pregiudizio derivante da inesattezza o insufficienza delle predette indicazioni.

I documenti di trasporto intermodale, come già esaminato nei paragrafi precedenti, sono i seguenti:

1. **FBL** - *negotiable FIATA combined transport B/L*;
2. **TBL** - *through B/L*;
3. **FCR** - *forwarder's certificate of receipt*;
4. **FCT** - *forwarder's certificate of transport*.

In assenza di una convenzione specifica, la Camera di Commercio Internazionale di Parigi ha elaborato una disciplina volta a regolare il trasporto multimodale: le UNCTAD/ICC "*Rules for multimodal transport documents*". Ai sensi di tale normativa, le indicazioni apposte sul documento di trasporto multimodale fanno fede, fino a prova contraria, della presa in carico da parte dello spedizioniere delle merci in esso descritte, a meno che sul testo stampato del documento non figurino un'indicazione contraria del genere "pesato, riempito e controllato dal caricatore", "contenitore riempito dal caricatore" o altra espressione simile.

L'utilizzo di questo documento, nell'ambito del credito documentario, è regolato dall'art. 26 NUU 500/93; secondo il disposto di tali norme il documento deve recare, in particolare:

- a) il nome del vettore (*carrier*) o dell'operatore di trasporto multimodale (OTR);
- b) la firma del vettore o dell'OTM o di un suo agente degli stessi;
- c) l'indicazione che le merci sono state caricate a bordo e spedite. La data di emissione sarà considerata come data di spedizione;
- d) l'indicazione del luogo di presa in carico e del luogo di destinazione previsti dal credito;
- e) l'indicazione che è emesso in un unico originale o il numero degli originali costituenti il *full set*;
- f) i termini e le condizioni del trasporto.





## **PARTE II**

### **Strumenti di pagamento**





# Strumenti di pagamento

Le necessità finanziarie di un'impresa influenzano e sono influenzate dalle modalità di regolamento. Innanzitutto, è opportuno sottolineare che non esiste una regola sempre valida che consenta di stabilire quali modalità di regolamento adottare ad una compravendita e a quali condizioni: dovranno, quindi, essere le parti coinvolte a stabilire gli strumenti più adeguati alle loro esigenze, valutando di volta in volta i rischi di insolvenza (a carico del compratore) o di inadempienza contrattuale (venditore), al fine di realizzare un reciproco contenimento degli interessi.

Le modalità di regolamento sono essenzialmente tre: a ciascuna di essa corrisponde un insieme di rischi ed obblighi, e possono essere caratterizzate da diversi strumenti di pagamento.

Le modalità di regolamento, in particolare, si distinguono in base al momento in cui dovrà avvenire il pagamento della fornitura, che potrà essere effettuato prima, dopo o contestualmente alla consegna della merce. Si parlerà, dunque, di:

**1. Modalità di regolamento anticipato:** è la modalità con cui si richiede all'importatore di pagare prima di ricevere la merce; dopo il pagamento, l'esportatore provvederà ad adempiere la propria obbligazione, inviando le merci al cliente.

Il pagamento anticipato pone il venditore/esportatore nella posizione più vantaggiosa in quanto, ottenendo un pagamento immediato, si libera sia dal rischio commerciale che da quello finanziario: egli, infatti, potrà utilizzare i proventi per finanziare l'approntamento della fornitura e la spedizione delle merci.

In questo scenario, quindi, rischi finanziario e commerciale sono posti a carico del compratore il quale in assenza di sufficienti risorse dovrà richiedere un finanziamento o autofinanziarsi, senza avere per contro l'immediata disponibilità delle merci: egli, quindi, non ha la certezza che il venditore gli spedisca la merce, nella data e nel luogo pattuito e se la riceverà conforme agli standard tecnici ed alle caratteristiche stabilite nel contratto. Il compratore può, comunque, cautelarsi dal rischio commerciale richiedendo al venditore di far aprire a suo favore, da una primaria banca, una garanzia a tutela dell'esborso effettuato, ovvero un "*Advance payment bond*", oppure una garanzia di buona esecuzione della prestazione, meglio nota come "*Performance bond*".

È consigliabile ricorrere al pagamento anticipato, nei seguenti casi:

- presenza di stabili rapporti commerciali;
- maggior forza contrattuale dell'esportatore.

**2. Modalità di regolamento posticipato:** è la modalità con cui si richiede all'esportatore di adempiere la propria obbligazione prima che il prezzo sia stato pagato; l'importatore effettuerà il pagamento dopo aver ricevuto la fornitura.

In questo caso si delinea una situazione perfettamente speculare a quella precedente: è l'esportatore a dover far fronte sia alle esigenze finanziarie, sia al rischio commerciale, in quanto potrebbe essere pagato in ritardo conseguendo un risultato economico inferiore, fino alla situazione estrema del mancato pagamento.

L'importatore, invece, beneficiando di una dilazione di pagamento, ha la possibilità di coordinare i flussi in entrata e in uscita, potendo vendere la merce prima di effettuare il pagamento.

È consigliabile ricorrere a questa forma di regolamento nei seguenti casi:

- maggior forza contrattuale dell'importatore;
- costo di apertura ad un nuovo mercato che l'esportatore decide di sostenere al fine di effettuarne la penetrazione commerciale.

**3. Modalità di regolamento contestuale:** si ha quando il regolamento del prezzo della fornitura avviene contestualmente alla consegna delle merci: precisamente, non si tratta di un pagamento in contrassegno, ovvero in contanti alla consegna, ma piuttosto di un pagamento contro documenti. In tal caso, infatti, l'esportatore si libera dall'obbligo della consegna rimettendo al compratore/importatore i documenti rappresentativi della merce e gli altri documenti stabiliti nel contratto; l'importatore, invece, dovrà effettuare il pagamento nel momento e nel luogo in cui avviene la consegna dei documenti.

Il regolamento contestuale, quindi, è caratterizzato da:

- utilizzo di strumenti di pagamento che prevedono alla base dell'operazione i documenti (fattura, documenti di trasporto, certificato di qualità, di origine, ecc.);
- necessaria presenza delle banche, le quali svolgono un ruolo fondamentale per la strutturazione dell'operazione.

Tale modalità di regolamento, dunque, consente di raggiungere un'equa distribuzione dei rischi e delle pressioni finanziarie tra le parti, le quali sono tutelate dall'intervento delle banche che regolano l'intero meccanismo.

Ciascuna delle suddette modalità di regolamento può essere soddisfatta mediante diversi strumenti di pagamento. In particolare, le modalità di regolamento anticipato e posticipato si articolano nelle seguenti forme:

**a) Bonifico bancario** (*telegraphic transfer, wire transfer, payment order, swift*): consiste in un ordine pagamento con cui il debitore commissiona alla sua banca di effettuare un pagamento incondizionato, addebitando il proprio c/c ed accreditando il c/c del creditore presso una banca corrispondente estera.

**b) Assegno bancario** (*check or cheque*): è un titolo di credito contenente l'ordine impartito dal titolare del c/c, detto traente, alla propria banca, detta trattaria o trassata, di pagare a vista una somma determinata al portatore legittimato (terzo beneficiario), contro addebito sul proprio conto corrente.

**c) Assegno circolare** (*international money order - cashier's check*): è un titolo di credito all'ordine pagabile a vista, emesso da un istituto di credito autorizzato dalla Banca Centrale, che incorpora una promessa di pagamento in favore del legittimo prenditore del titolo.

Il regolamento contestuale, invece, si articola mediante le seguenti forme:

**a) Incasso documentario** (*documentary collection*): consiste in una forma di pagamento in base alla quale il venditore conferisce alla propria banca un mandato ad incassare l'importo della fornitura dal compratore (o di raccogliergli l'accettazione su una tratta), contro consegna dei documenti rappresentativi della merce.

**b) Credito documentario** (*documentary credit, letter of credit*): consiste in un impegno autonomo ed inderogabile assunto dalla banca emittente, su mandato dell'ordinante/acquirente, ad effettuare una certa prestazione in favore del beneficiario/venditore, contro presentazione dei documenti richiesti entro determinati termini di validità, ed a condizione che questi siano dichiarati conformi ai termini e condizioni del credito.

Nella scelta della modalità di regolamento e di pagamento è necessario tener conto anche della componente di costo, oltre che di rischio. A tal proposito va sottolineato che le modalità di regolamento anticipato e posticipato presentano costi molto limitati, in quanto connessi al singolo strumento di pagamento utilizzato:

- per il bonifico = commissioni;
- per l'assegno = giorni di valuta.

Il regolamento contestuale, invece, è più oneroso, essendo previste commissioni specifiche a favore delle banche, commisurate sia all'entità dell'importo che al grado di coinvolgimento nella strutturazione dell'operazione. Passiamo ora ad analizzare nello specifico le modalità di regolamento contestuale.



## 3. Incasso documentario

L'**incasso documentario** consiste in una forma di pagamento in base alla quale il venditore conferisce alla propria banca un mandato ad incassare l'importo della fornitura dal compratore o raccoglierne l'accettazione su di una tratta, contro consegna dei documenti commerciali (ossia fatture, documenti di spedizione, ecc.) e/o eventuali documenti finanziari<sup>7</sup>. Dunque, questa operazione realizza la funzione del pagamento del prezzo, a mezzo banca, di una transazione commerciale con l'estero, mediante la messa all'incasso di documenti che rappresentano in genere la prova dell'avvenuto adempimento delle obbligazioni contrattuali del venditore.

I soggetti che intervengono nell'incasso documentario sono i seguenti:

- **Cedente**: è l'esportatore che affida l'operazione d'incasso alla propria banca;
- **Banca trasmittente**: è la banca alla quale il cedente-esportatore ha affidato l'operazione d'incasso;
- **Banca presentatrice**: è la banca incaricata dell'incasso, nel paese del compratore, che effettua la presentazione dei documenti al trassato/acquirente le merci;
- **Trassato**: è l'importatore al quale deve essere effettuata la presentazione in conformità con l'ordine di incasso.

L'incasso documentario presenta differenti modalità di regolamento:

**1) Documenti contro pagamento (D/P)**, "*documents against payment*" ovvero C.A.D. "Cash against documents": la banca presentatrice è tenuta a consegnare i documenti all'importatore, solo contro il pagamento della somma indicata nel mandato d'incasso.

**2) Documenti contro accettazione (D/A)**, ovvero "*documents against acceptance*": la banca presentatrice è tenuta a consegnare i documenti all'importatore contro l'accettazione di uno o più cambiali tratta (bill of exchange) o firma di pagherò cambiario (promissory note). Tali effetti possono essere trattenuti per il successivo incasso sino alla scadenza stabilita, oppure possono essere restituiti alla banca trasmittente, secondo le istruzioni ricevute.

**3) Documenti contro garanzia bancaria**: "*documents against bank guarantee*" prevede, ai fini della consegna dei documenti, un duplice adempimento: accettazione di effetti a scadenza da parte del trassato e contestuale avallo rilasciato dalla banca presentatrice sui predetti titoli. In tal modo la banca garante si impegna al pagamento alla scadenza dei suddetti effetti, qualora il compratore non li pagasse. In alcuni paesi, in base agli usi locali, l'avallo viene sostituito dall'emissione di una garanzia bancaria a prima domanda in favore del venditore, inoltrata via swift o telex cifrato all'indirizzo della banca trasmittente i documenti.

**4) Documenti contro ricevuta o impegno chirografario**: in presenza di un preesistente rapporto fiduciario fra le parti, i documenti possono essere consegnati dalla banca anche previo rilascio da parte del compratore di una semplice ricevuta o di un impegno a pagarne il prezzo; in tal caso il pagamento avverrà d'iniziativa del compratore, surrogando pienamente in capo al venditore i rischi di un regolamento posticipato.

**5) Documenti franco pagamento**: i documenti sono consegnati all'importatore contro semplice attestazione di ricevuta degli stessi; si versa, evidentemente, in una situazione di fiducia o di accordi pregressi che hanno regolato diversamente il pagamento del prezzo. Ecco i documenti che generalmente sono oggetto di un'operazione di incasso documentario:

- fattura;
- documento di trasporto;
- documento di assicurazione;
- eventuale tratta;

<sup>7</sup> Oltre all'incasso documentario esiste anche l'incasso semplice avente ad oggetto esclusivamente documenti finanziari, ossia cambiali, tratte, assegni e ricevute di pagamento.

- eventuali documenti necessari al transito doganale;
- eventuali altri documenti connessi alla natura della transazione, richiesti dalle norme dei Paesi interessati ovvero contrattualmente convenuti.

Nell'intento di uniformare le diverse interpretazioni nell'ambito degli scambi internazionali e di disciplinare obblighi e responsabilità delle parti interessate, la Camera di Commercio Internazionale di Parigi (CCI) ha regolamentato questa forma di pagamento con una pubblicazione: la n. 522 "Norme uniformi relative agli incassi" conosciuta con il nome NUI, in vigore dal 1° gennaio 1996.

### **3.1 Le fasi dell'operazione**

L'operazione di incasso documentario si articola in base alle seguenti fasi:

**1) Conclusione del contratto commerciale:** le controparti stipulano il contratto di vendita, pattuendo il pagamento del prezzo a mezzo incasso documentario, definendo altresì i dettagli dell'operazione di incasso.

**2) Spedizione delle merci:** l'esportatore invia le merci al luogo di destinazione convenuto in base a quanto pattuito contrattualmente.

**3) Invio documenti alla banca trasmittente:** il traente produce e consegna alla propria banca la documentazione richiesta dall'operazione d'incasso, accompagnata da un documento denominato «*istruzioni d'incasso*», che contiene il dettaglio dell'operazione e, quindi, le istruzioni relative alle modalità cui le banche dovranno attenersi nel dare esecuzione al mandato.

La lettera di istruzioni deve indicare chiaramente:

- il nominativo del trassato, cioè dell'acquirente estero con il relativo indirizzo; la banca d'appoggio, cioè la banca estera cui spedire i documenti e a cui dare le istruzioni circa l'incasso e/o l'accettazione;
- il soggetto/i cui compete il pagamento delle spese e delle commissioni d'incasso;
- ulteriori istruzioni per gestire l'incasso.

**4) Ricevuta la documentazione la banca trasmittente verificherà che le istruzioni d'incasso siano pienamente applicabili e che i documenti ricevuti siano ad esse conformi:** in particolare, dovrà accertare che i documenti richiesti siano tutti fisicamente presenti. **La banca dell'esportatore inoltra quindi l'ordine d'incasso e i relativi documenti alla banca dell'importatore**, limitandosi all'attività di gestione della rimessa ed al controllo sull'operato della banca estera.

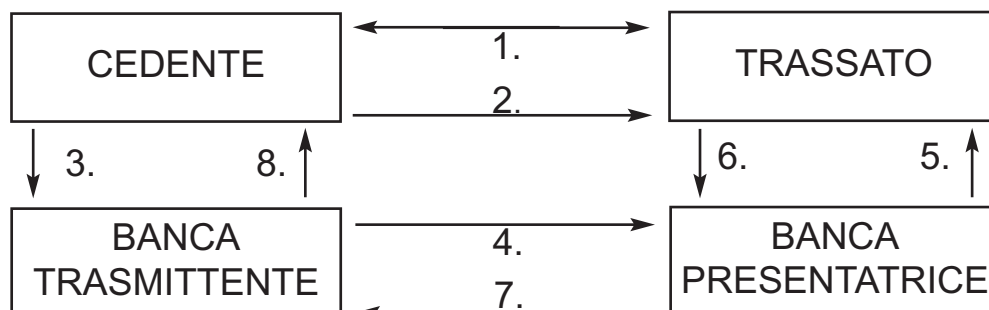
**5) La banca presentatrice, ricevuti i documenti ne notifica l'arrivo e successivamente tiene gli stessi a disposizione dell'importatore, in attesa che quest'ultimo provveda al ritiro nel rispetto delle indicazioni ricevute.**

**6) Ricevuta la notifica, l'importatore ritira i documenti ed effettua la prestazione secondo quanto stabilito nelle istruzioni di incasso.**

**7) Trasferimento interbancario dei fondi:** alla consegna dei documenti, o alla scadenza degli effetti, la banca presentatrice riscosse le somme dovute dall'importatore, trasferisce il netto ricavo alla banca trasmittente, sulla scorta delle coordinate da essa indicate nell'ordine di incasso.

**8) Accredito del c/c dell'esportatore:** verificato l'accredito dei fondi, la banca dell'esportatore provvede alla liquidazione dell'importo, accreditando il conto corrente della ditta venditrice, sua cliente.

## INCASSO DOCUMENTARIO: FASI DELL'OPERAZIONE



Come si può notare, nell'incasso documentario le banche ricoprono un **ruolo passivo**, circoscritto alla gestione dei documenti ed al rispetto scrupoloso delle istruzioni di incasso<sup>8</sup>. Queste ultime, infatti, rappresentano per le banche l'unica fonte di riferimento per la propria attività di mandataria, da cui sono desunte le rispettive responsabilità: esse non entrano nel rapporto contrattuale che lega importatore ed esportatore e non rispondono del buon fine dell'operazione. Il ruolo delle banche costituisce il principale elemento di distinzione tra incasso documentario (mandato con rappresentanza) e credito documentario, in cui le banche svolgono un ruolo attivo, assumendo a favore dell'esportatore un impegno di pagamento autonomo (mandato senza rappresentanza).

Come già accennato in precedenza, nell'incasso documentario le banche coinvolte non assumono alcuna responsabilità circa il buon esito dell'operazione e non si accollano alcun impegno a pagare, salvo che non sia espressamente previsto nell'ordine di incasso e che non vi abbiano acconsentito a farlo. Gli operatori commerciali che decidono quindi di avvalersi di questa forma di regolamento non sono esenti da rischi.

### 3.2 I rischi dell'operazione

Nell'incasso documentario, i **rischi** sono ripartiti tra le parti nel modo seguente:

- **Venditore**: sopporta il rischio commerciale ed il rischio paese;
- **Compratore**: sopporta il rischio di inadempimento commerciale del venditore, ovvero il rischio che la merce sia difforme da quanto è stato contrattualmente pattuito.

Il rischio **dell'importatore** si annulla nel caso di pagamento differito, in quanto egli ha la possibilità di visionare la merce prima di effettuare il pagamento. Nel caso di documenti contro pagamento, tale rischio può essere coperto in due modi:

- a) *Ispezione della merce alla partenza*: il certificato di ispezione dovrà essere incluso nella documentazione richiesta dalle istruzioni d'incasso.
- b) *Performance Bond - garanzia di buona esecuzione*: la banca dell'esportatore emette, su incarico del proprio cliente, un *performance bond* a favore dell'importatore, con il quale si impegna a indennizzare a prima domanda quest'ultimo, nel caso in cui la merce, una volta giunta a destinazione, venga riscontrata difettosa o non conforme. È opportuno segnalare che l'uso del Performance Bond è maggiormente indicato quando l'operazione è regolata attraverso una lettera di credito.

I rischi più frequenti cui è soggetto l'**esportatore**, in un incasso documentario sono:

**1) Mancato ritiro della merce**: il compratore, per i motivi più diversi, potrebbe non ritirare la merce. In tale circostanza il venditore dovrà decidere come disporre della merce al fine di minimizzare le perdite, optando per una delle seguenti alternative:

<sup>8</sup> I rapporti che si instaurano tra la banca dell'esportatore e la banca dell'importatore sono giustificati dalla presenza di preesistenti accordi di corrispondenza, che configurano accordi di reciproca fiducia tra le banche (banche corrispondenti).

- concludere un accordo con il compratore, concedendo sconti talvolta rilevanti;
- immagazzinare la merce a destino, sostenendo i costi di sosta;
- procedere alla vendita tramite pubblico incanto, realizzando evidenti minusvalenze;
- vendere la merce in loco, la qual cosa necessita che la merce sia fungibile e che sia presente un mandatario locale;
- far rientrare la merce, sopportando i costi di sosta e di trasporto aggiuntivi, sempre che questo sia reso possibile dalla natura della merce e dalla legislazione doganale del Paese acquirente.

**2) Ritiro della merce senza pagamento o accettazione:** qualora il trasporto non avvenga via mare, può accadere che la merce venga ritirata a destino dal compratore senza che il medesimo abbia preso in consegna presso la banca presentatrice i documenti previsti. Nel trasporto ferroviario, stradale ed aereo, i documenti di trasporto non sono, infatti, rappresentativi della merce, ma si limitano a indicare chi è il soggetto legittimato al ritiro: è, quindi, sufficiente che questi si presenti al vettore/spedizioniere e si faccia identificare per ottenere la consegna della merce.

Per ridurre questo rischio, è opportuno che nel documento di trasporto venga indicata come destinataria della merce la banca del compratore; in tal modo, la merce arriverà presso i magazzini indicati dalla banca e il cliente potrà ritirarla solo presentando una liberatoria che la banca stessa gli rilascerà dopo il pagamento o l'accettazione.

Se il trasporto delle merci avviene via mare, la presenza, tra la documentazione inviata, di una polizza di carico marittima (*Bill of Lading*) consente al venditore di conservare i diritti dispositivi delle merci, in quanto se i documenti non vengono ritirati (e dunque pagati) dal compratore, restano a disposizione dell'esportatore.

**3) Ritiro della merce senza documento rappresentativo:** in alcuni Paesi, anche se il ritiro della merce è vincolato alla consegna del documento rappresentativo della stessa (*Bill of Lading*), può accadere che la merce venga, comunque, consegnata all'importatore dietro rilascio di una fidejussione (*fidejussione sostitutiva di polizza di carico*) emessa a favore del capitano della nave o dell'armatore. In molti Paesi Oltreoceano, inoltre, è possibile trovare dogane compiacenti pronte a consegnare la merce anche in assenza del titolo rappresentativo o della fidejussione, dietro semplice presentazione di una fotocopia della polizza di carico.

**4) Mancato pagamento della tratta:** qualora l'incasso documentario preveda l'accettazione di una tratta, ai rischi già esposti si aggiunge quello che l'acquirente non paghi la cambiale a scadenza, pur essendo entrato in possesso dei documenti e quindi della merce.

**5) Rischio banca:** nei Paesi in cui il sistema bancario è più instabile, può accadere che la banca presentatrice consegni i documenti all'importatore senza che questi abbia pagato.

Alla luce delle considerazioni appena fatte, pare evidente che l'incasso documentario non è una forma di pagamento sicura per il venditore e ne è consigliabile l'utilizzo nei seguenti casi:

- a) basso rischio paese, dove sia presente un sistema bancario affidabile;
- b) annullamento dei vincoli all'importazione nel paese di destinazione delle merci: bisogna avere la certezza di poter ottenere tutte le licenze necessarie per introdurre le merci nel paese indicato dall'acquirente;
- c) affidabilità e conoscenza del cliente: l'incasso documentario comporta una tutela ridotta per il venditore e, pertanto, la correttezza del compratore deve essere già nota;
- d) fungibilità del bene: è consigliabile limitare l'uso dell'incasso documentario alle forniture che hanno per oggetto beni che possono essere venduti agevolmente ad altri, nel caso in cui l'acquirente originario non paghi.



### **3.3 Suggerimenti**

Affinché l'operazione di incasso documentario vada a buon fine, è opportuno che l'esportatore segua i suggerimenti sottoindicati:

**1) Gestire il trasporto:** è opportuno concordare una resa merce che consenta al venditore di gestire il trasporto fino a destinazione e, quindi, un termine di resa del gruppo C o D degli Incoterms 2000. In particolare, è molto rischioso e, quindi, da evitare l'utilizzo dell'incasso documentario, qualora il termine di resa prescelto sia l' Ex-Works, in quanto il compratore, prendendo in consegna la merce presso i magazzini del venditore, potrebbe disporre dei documenti di trasporto e dunque della merce.

**2) Scegliere lo spedizioniere:** conseguentemente alla scelta del termine di resa (gruppo C o D), l'onere della gestione del trasporto ricade sull'esportatore, che potrà, così, scegliere lo spedizioniere cui affidare l'incarico. È opportuno che il venditore fornisca allo spedizioniere un mandato scritto con cui vincoli la consegna della merce alla sola presentazione degli originali della Bill of Lading, qualora il trasporto venga effettuato via mare.

**3) Farsi emettere la Bill of Lading all'ordine della banca presentatrice,** in modo da ridurre ulteriormente la possibilità che il compratore possa, comunque, entrare in possesso della merce.

**4) Accordarsi con l'acquirente** sulla suddivisione delle spese bancarie: è prassi internazionale normalmente accettata quella che ciascun operatore paghi le spese della propria banca.

**5) Definire** nell'accordo commerciale che l'incasso documentario sarà assoggettato alle NUI della Camera di Commercio Internazionale (Pubblicazione 522 in vigore dal 1° gennaio 1996).

Ciò non garantisce ovviamente il pagamento, ma consente - in caso di contestazioni - di fare riferimento a regole uniformi. A maggior ragione, in questo senso, è opportuno che le banche coinvolte siano di elevato standing ed intrattengano rapporti di corrispondenza.

### **3.4 Incasso elettronico**

Lo sviluppo delle transazioni internazionali ha imposto la necessità di individuare nuove modalità di incasso dei crediti all'esportazione che rispondano alle esigenze di velocità e di sicurezza poste dagli operatori. Grazie allo sviluppo dell'informatica, in alcuni Paesi si sono diffuse forme peculiari di incasso documentario:

**a) LCR - Lettre de Change Relevè** (Incasso effetti cartacei dalla Francia): consiste nell'incasso elettronico di effetti cambiari tramite una rete telematica istituita dalla *Banque de France*, che permette la smaterializzazione dei titoli, i quali possono essere accettati o meno dal compratore.

Avendo le parti concordato contrattualmente il pagamento mediante LCR, il compratore provvederà, dopo aver ricevuto la fornitura, ad inviare al venditore la LCR riportante tutti gli estremi riguardanti la fattura emessa, l'importo, la scadenza di pagamento, la domiciliazione bancaria. Il venditore potrà, così, richiedere alla propria banca di curare l'incasso tramite il "circuito LCR" fornendo tutti i dati per la procedura elettronica di incasso, senza dover emettere la cambiale tratta. La banca italiana, quindi, invia i dati ad una banca francese convenzionata che li immette nel circuito francese ed alla scadenza, l'importo sarà accreditato "salvo buon fine" sul conto del creditore.

**b) IEF - Incasso Electronico de efecto** (Incasso effetti cartacei dalla Spagna): è un sistema analogo a quello della LCR. Per utilizzare il servizio, il cliente, infatti, una volta sottoscritta la convenzione, dovrà comunicare alla banca i dati relativi all'operazione oggetto dell'incasso, contenenti gli estremi della fattura, la data di scadenza e le coordinate bancarie del cliente.

A differenza dell'analogo prodotto LCR, l'IEF non prevede l'accettazione di effetti cambiari, per tale motivo i dati

relativi all'operazione devono essere trasmessi alla banca almeno 30 giorni prima della scadenza, al fine di realizzare una procedura elettronica tempestiva ed efficiente.

Tale servizio di incasso permette, quindi, di ottenere una notevole riduzione di costi, nonché un celere accredito dei fondi a favore del venditore/esportatore.

**c) Bank Lastschrift** (Incasso a mezzo note di addebito in Germania ed Austria): tale strumento è applicabile a quei crediti per i quali non è prevista la presentazione di documenti specifici, come le cambiali, ma di semplici note di addebito (**Banklastschriften**), una modalità di incasso dei crediti vantati nei confronti di clienti tedeschi e/o austriaci.

Il creditore (esportatore italiano) può procedere all'incasso dei crediti con la semplice richiesta alla banca del debitore, il quale ha preventivamente autorizzato la propria banca ad addebitare l'importo della transazione sul suo conto corrente. Tale strumento trova utilizzo nei casi di rapporti commerciali consolidati e continuativi, soprattutto se il rapporto con il compratore rientra in accordi di distribuzione, in quanto al creditore è data la possibilità di assumere l'iniziativa per l'addebito sul c/c del debitore.

La procedura di incasso elettronico, in tutte le sue forme, riconosce alle parti coinvolte innumerevoli vantaggi:

- accelerazione degli incassi e semplificazione della gestione amministrativa;
- informazioni rapide sull'esito del pagamento;
- possibilità di anticipo sbf da parte della banca italiana;
- mancata emissione degli effetti cartacei e conseguente eliminazione dell'imposta di bollo;
- migliore immagine nei confronti del cliente francese a cui viene offerta una modalità di pagamento ben conosciuta e, soprattutto, esente da commissioni a suo carico.

L'incasso elettronico, infine, pur non rappresentando uno strumento di garanzia dei crediti, consente all'esportatore di abbattere notevolmente il rischio di mancato pagamento, in quanto il giudizio circa l'affidabilità e la solvibilità del compratore può essere sicuramente positivo: statisticamente, infatti, la percentuale di insoluti nell'impiego di tali strumenti di incasso elettronico è molto bassa.



## 4. Credito documentario

Il **credito documentario** consiste in un impegno inderogabile assunto da una banca denominata emittente, su mandato dell'ordinante/acquirente, ad effettuare una prestazione indicata nel credito (pagamento a vista, pagamento differito, accettazione, negoziazione) in favore del beneficiario/venditore, contro presentazione entro determinati limiti di scadenza, dei documenti richiesti, ed a condizione che questi ultimi siano riscontrati conformi ai termini e condizioni della garanzia.

L'impegno assunto dalla banca emittente può essere **revocabile** o **irrevocabile**; in assenza di esplicita indicazione la garanzia viene considerata irrevocabile; la caratteristica principale dell'irrevocabilità consiste nell'impossibilità di cancellare o modificare il credito documentario senza il consenso di tutte le parti coinvolte (ordinante, banca emittente, banca designata, beneficiario). Il beneficiario, in particolare, potrà quindi conoscere e decidere anticipatamente alla fase di invio e/o di produzione della merce, se effettuare le prestazioni che saranno necessarie per avere diritto al pagamento previsto nella garanzia, nella certezza che tali condizioni saranno vincolanti per tutte le parti coinvolte e non potranno essere modificate senza il suo espresso consenso. Laddove, invece, le condizioni documentali non risultino conformi agli accordi commerciali o non consentano un corretto utilizzo della garanzia (es.: presenza di certificato di ispezione emesso dall'ordinante) il venditore potrà valutare se chiedere le opportune correzioni alla controparte commerciale, subordinando la spedizione delle merci all'esito della richiesta ed alla preventiva verifica della congruità dei dati contenuti nel messaggio di modifica inviatogli dalla banca emittente.

I quattro cardini su cui si basa il funzionamento di un credito documentario, e che rappresentano altrettante caratteristiche distintive di questo particolare strumento di pagamento sono:

- **Autonomia**: la banca emittente agisce nei confronti del beneficiario in nome proprio, sebbene su mandato dell'ordinante (trattasi dunque di delegazione cumulativa passiva ex art.1268 Cod.Civile, ovvero di mandato senza rappresentanza).
- **Astrattezza**: indipendenza dal contratto che l'ha fatto sorgere (art. 1530 Cod. Civile). Il credito documentario sebbene rappresenti lo strumento di regolamento di un contratto, non risente dei vizi che dovessero rivelarsi nell'accordo commerciale che l'ha originato.
- **Formalismo**: l'esame documentale deve essere effettuato sulla base dell'aspetto formale indipendentemente dalle merci, servizi e/o altre prestazioni cui detti documenti si riferiscono (art. 4 NUU pubb. 500 C.C.I. Parigi, rev. 1993).
- **Letteralità**: la banca emittente ha il dovere di accertare la conformità dei documenti, come risultante dal testo degli stessi, alle condizioni richieste dalla lettera di credito. Le discrepanze devono essere valutate in base ai criteri di buona fede e correttezza nell'esecuzione del mandato, avendo come riferimento i principi consolidati nella prassi bancaria internazionale (art. 13 NUU pubb. 500 C.C.I. Parigi, rev. 1993; cfr. anche pubblicazione ISBP n. 645/2003 della C.C.I. Parigi).

La genesi del successo del credito documentario ed il suo notevole utilizzo come sistema di pagamento nel campo della compravendita internazionale di merci, si identifica nell'equilibrio e nella tutela che lo strumento assicura ad entrambi gli operatori commerciali: il venditore è sicuro di ricevere la prestazione garantitagli dalla banca emittente, a presentazione di documenti conformi, ed a prescindere se poi il suo cliente provvederà o meno a ritirare le merci; l'acquirente, dal canto suo, è consapevole che la sua banca libererà le somme dovute solo dopo aver verificato che dall'esame formale dei documenti, risulti l'invio delle merci desiderate ed il rispetto delle altre clausole di fornitura, da lui stesso indicate nel mandato di apertura della garanzia.

Un ulteriore contributo, fondamentale alla diffusione di tale strumento, è il ruolo svolto dalla Camera di Commercio Internazionale di Parigi, mediante l'emanazione di un quadro organico di regole e di norme per disciplinare in maniera uniforme tale forma di pagamento: "**Le Regole ed Usi Uniformi relativi ai Crediti Documentari**". La prima edizione risale al 1933; successivamente le norme e gli usi sono stati periodicamente rivisti al fine di adattarli all'evoluzione del commercio internazionale (si pensi ad esempio all'invenzione del trasporto in container), ma anche per offrire una maggiore sicurezza alle parti che intervengono nell'operazione. L'ultima versione, la NUU 500, è stata pubblicata nell'aprile del 1993, e rappresenta la normativa attualmente vigente in materia, a cui si fa riferimento per disciplinare le operazioni di credito documentario<sup>9</sup>.

Per quanto concerne la natura di dette norme, esse hanno valenza **pattizia**, e pertanto sono vincolanti per le parti coinvolte solo se incorporate nel credito documentario mediante specifico rinvio ad esse; tale vincolo, tuttavia, non può mai prevaricare il limite di applicabilità imposto da norme imperative dello stato (es. embarghi, autorizzazioni import/export, controlli dei cambi, provvedimenti cautelari, ecc.) alle quali le parti non possono derogare.

Oggi le NUU 500 costituiscono il riferimento normativo universale delle operazioni di credito documentario ed uno strumento fondamentale per banche, importatori, esportatori, spedizionieri, assicuratori ed in generale per tutti coloro che operano nel settore degli scambi delle merci con l'estero.

È importante evidenziare ancora una volta che il **credito documentario si basa esclusivamente su documenti e non su merci o altre prestazioni** che costituiscono l'oggetto dell'operazione commerciale. Ne deriva che la buona riuscita, nell'utilizzo di questa forma di pagamento, scaturisce direttamente dalla cura con la quale il credito viene aperto e dalla precisione con cui vengono redatti i documenti da presentare.

#### **4.1 Le parti del credito ed il ruolo delle banche**

Nell'emissione di un credito documentario intervengono almeno tre soggetti:

**a) Ordinante (*applicant*):** è l'acquirente/importatore che, a seguito della conclusione del contratto con il venditore, dà istruzioni alla propria banca per l'emissione del credito documentario, fornendo tutte le indicazioni necessarie per una corretta esecuzione del mandato.

**b) Banca emittente (*issuing bank*):** è la banca che, su incarico dell'ordinante, emette il credito documentario a favore del beneficiario, impegnandosi irrevocabilmente ed in modo autonomo ad eseguire la prestazione prevista, a condizione che i documenti richiesti vengano presentati entro i termini di scadenza, e che superino l'esame formale di conformità rispetto ai termini e condizioni indicati nella garanzia.

**c) Beneficiario (*beneficiary*):** è il venditore/esportatore in favore del quale viene emesso il credito documentario e che beneficia delle prestazioni in esso previste, a presentazione dei documenti conformi, richiesti dalla garanzia.

Di norma la banca emittente richiede l'intervento di un quarto soggetto, cioè la banca dell'esportatore, la quale può assumere uno o più seguenti ruoli:

- **Banca avisante (*advising bank*):** è la banca che riceve il messaggio di apertura del credito documentario; ha il compito di verificarne l'autenticità e di notificarlo prontamente al beneficiario, aggiungendo se richiesto, e se è disposta a farlo, la propria conferma.
- **Banca designata (*nominated bank*):** è la banca autorizzata dalla banca emittente ad effettuare la prestazione prevista nel credito documentario in favore del beneficiario; va precisato che essa è autorizzata, ma non obbligata ad effettuare tale prestazione, salvo che il credito non risulti in precedenza confermato.

<sup>9</sup> In realtà, a fine 2001 la CCI ha varato un nuovo corpo nominativo denominato **e-UCP (Electronic Uniform Customs and Practices)** che fornisce agli utenti delle operazioni di credito documentario (banche ed operatori commerciali su scala mondiale) le regole relative alla presentazione elettronica dei documenti. Tali regole integrano ed affiancano le NUU 500/93 che continuano a costituire il quadro di riferimento normativo generale.

La mancata effettuazione di una prestazione di norma è giustificata con la presenza di situazioni geo-politiche nel paese dell'ordinante o di insolvenza della banca emittente, che potrebbero esporre la banca designata non confermante alla mancata copertura dei fondi in caso di pagamento al beneficiario<sup>10</sup>.

- **Banca confermante (*confirming bank*)**: è la banca designata che, su richiesta della banca emittente, decide di assumere un aggiuntivo ed autonomo impegno ad effettuare la prestazione prevista nel credito documentario, in favore del beneficiario.
- **Banca rimborsante (*reimbursing bank*)**: è la banca che provvederà, su istruzioni della banca emittente, a rimborsare la banca designata che abbia effettuato la prestazione prevista nel credito documentario.

## 4.2 Le modalità di utilizzo del credito

Il credito documentario prevede quattro modalità di utilizzo; ciascuna di esse è disciplinata dalle NUU 500, ed indica presso quale banca e quale tipo di prestazione (*available with/by*) il beneficiario potrà incassare, se sarà in grado di produrre e presentare i documenti conformi prescritti dal credito. Tali modalità di utilizzo incorporano, dunque, l'obbligazione della banca emittente, confermante o eventualmente di quella designata ad effettuare nei confronti del beneficiario:

**1) Pagamento (*by payment*)**: incorpora l'obbligazione ad effettuare il pagamento a vista.

**2) Pagamento differito (*by deferred payment*)**: prevede l'assunzione di un impegno di pagamento da effettuarsi ad una scadenza differita rispetto alla consegna dei documenti, già definita nel credito documentario (es. 60 giorni dalla data di spedizione).

**3) Accettazione (*by acceptance*)**: consiste nell'assunzione di impegno di firma cartolare mediante accettazione della tratta emessa dal beneficiario ed allegata alla presentazione dei documenti prescritti dal credito<sup>11</sup>. Nella prassi bancaria italiana, gli istituti di credito sono soliti surrogare tale prestazione con l'assunzione di un impegno di pagamento differito nei confronti del beneficiario.

**4) Negoziazione (*by negotiation*)**: prevede la negoziazione salvo buon fine della tratta emessa dal beneficiario sulla banca emittente o su una terza banca trattaria (*reimbursing bank*), presentata unitariamente ai documenti conformi richiesti dal credito.

### LE FASI DEL CREDITO DOCUMENTARIO

Le fasi di una transazione commerciale che preveda il regolamento del contratto a mezzo credito documentario, sono normalmente articolate in base al seguente schema:

**1) Conclusione contratto fra venditore e compratore**: il compratore e il venditore, concluso il contratto di vendita, concordano tutti gli elementi che saranno oggetto dell'emissione del credito documentario. Non è consigliabile, infatti, lasciare all'ordinante piena libertà circa le istruzioni che dovrà fornire alla propria banca per l'emissione del credito stesso; in particolare, è importante definire gli elementi essenziali del credito, le relative date ed i documenti necessari affinché il beneficiario possa adempiere correttamente. I documenti più frequentemente previsti in un credito documentario sono:

- fattura commerciale (*commercial invoice*);
- documento di trasporto (*Awb, Bill of lading, CMR o CIM*);
- polizza o certificato di assicurazione (*insurance certificate or Policy*);
- distinta dei colli (*packing list*);
- nota dei pesi (*weight list*);
- certificato di origine delle merci (*certificate of origin*);
- certificato di circolazione delle merci (*EUR1 - ATR1 per la Turchia*).

<sup>10</sup> Si veda paragrafo 4.5.

<sup>11</sup> Tale modalità di utilizzo è simile al pagamento differito, tuttavia, quest'ultima è meno onerosa in quanto non prevede la presentazione di tratte e, quindi, il pagamento del bollo.

**2) Incarico del compratore alla propria banca per l'emissione:** il compratore/ordinante, in conformità agli accordi stipulati nel contratto di vendita, formula la richiesta alla propria banca e fornisce tutte le istruzioni necessarie per l'apertura del credito documentario a favore del venditore/beneficiario.

**3) Prestituzione dei fondi e/o disponibilità di una linea di credito per impegni di firma, propedeutica all'apertura del credito:** la banca che riceve la richiesta, prima di dar seguito al mandato, esaminerà attentamente il merito creditizio del cliente/ordinante, e verificherà l'esistenza di opportune condizioni di copertura. Poiché l'accettazione del mandato da parte della banca implica l'assunzione di un'obbligazione autonoma rispetto a quella del compratore, l'emittente sarà, infatti, disposto ad aprire il credito solo in presenza di ottima reputazione dell'ordinante coadiuvata da uno specifico merito creditizio, o in alternativa da fondi allo scopo precostituiti su conti vincolati, fino al regolamento dell'operazione.

**4) Emissione del credito documentario:** superata la fase di verifica del merito creditizio del proprio cliente, esaminati i principali termini della transazione commerciale ed inseriti nel testo della garanzia le condizioni di fornitura richieste dall'ordinante, la banca emittente provvede all'emissione del credito documentario, inviandolo di norma a mezzo comunicazione teletrasmessa (swift, telex) o lettera alla propria corrispondente nel paese dell'esportatore, la quale avrà cura di notificarlo prontamente al beneficiario.

**5) Ricezione del credito da parte della banca avisante e relativa notifica:** la banca avisante, ricevuto il testo dell'apertura di credito documentario, provvede a trasmetterlo al beneficiario dopo averne verificato l'autenticità. Per tale motivo è preferibile che il messaggio venga trasmesso via swift.

In aggiunta a tale prestazione, il ruolo della banca avisante può assumere un grado di coinvolgimento sempre maggiore, se richiesto dalla banca emittente, fino a raggiungere il livello di un autonomo impegno nei confronti del beneficiario, in presenza di credito confermato.

La notifica di un credito potrà quindi avvenire:

- Senza alcun impegno e responsabilità: in tal caso, il ruolo della banca avisante termina con la notifica senza ritardo del credito documentario e delle eventuali successive modifiche che dovessero pervenire.
- Senza alcun impegno, ma con designazione: se la banca avisante viene anche designata ad effettuare la prestazione prevista dal credito, essa avrà la facoltà ma non l'obbligo di eseguire tale prestazione, dopo aver verificato la conformità formale dei documenti presentati dal beneficiario. In caso di designazione accettata, la banca avisante è chiamata ad assumere un rischio tecnico di "esame dei documenti", che consiste nell'effettuare una prestazione al beneficiario, senza che vi sia la certezza del successivo accordo da parte della banca emittente, la quale potrebbe rifiutare il pagamento motivandolo con la presenza fondata di discrepanze nei documenti, sfuggite al precedente controllo effettuato dalla banca designata.
- Con conferma, ovvero con l'assunzione di un autonomo impegno, aggiuntivo rispetto a quello della banca emittente, ad effettuare la prestazione prevista dal credito in favore del beneficiario. La caratteristica distintiva della conferma consiste nella garanzia offerta, da una banca conosciuta al beneficiario, di copertura totale dei rischi connessi alle operazioni di credito documentario, che comprendano quindi non solo l'esame dei documenti, ma anche la tutela da situazioni di insolvenza della banca emittente e/o eventi geo-politici nel paese dell'ordinante che possano pregiudicare il corretto regolamento del credito documentario.

**6) Verifica delle condizioni del credito documentario da parte del beneficiario:** al ricevimento del testo del credito documentario notificatogli dalla banca avisante, il venditore controllerà che lo strumento di pagamento sia stato emesso in base agli accordi commerciali pattuiti con il compratore e si accerterà di essere in grado di rispettarne tutti i termini e le condizioni. Se ritiene di non poterlo fare, o se vi sono delle incongruenze nel testo della garanzia, il beneficiario dovrà contattare tempestivamente il compratore, chiedendo di apportare le necessarie modifiche.

**7) Produzione e spedizione della merce:** se il credito documentario è stato emesso in conformità a quanto previsto nel contratto di compravendita, e se le condizioni in esso contenute possono essere rispettate, il venditore preparerà la merce e la invierà al compratore.

**8) Consegna dei documenti ed utilizzo del credito:** a spedizione avvenuta, il venditore preparerà l'incarto documentale, unendo il documento di trasporto ricevuto dallo spedizioniere, agli altri di estrazione commerciale, assicurativa e/o dichiarativa richiesti dal credito documentario e a consegnare il tutto, entro la data di scadenza, nel luogo indicato dal credito, ovvero:

- Presso la banca designata o confermante: per il venditore è l'ipotesi preferibile, poiché potrebbe richiedere il pagamento direttamente alla propria banca o ad un altro istituto di credito presente sul territorio nazionale, liberandosi dai rischi connessi alla consegna dei documenti.
- Presso la banca emittente: in questo caso, invece, i documenti dovranno pervenire alla banca emittente entro la scadenza del credito, e solo allora verranno effettuati sia l'esame che il pagamento della rimessa. Il luogo di scadenza presso le casse della banca emittente comporta quindi maggiori rischi gestionali per il beneficiario: non è solo una questione di tempi d'incasso, ma anche la difficoltà di sostituire in tempo utile documenti irregolari, senza dimenticare il potenziale rischio che vadano smarriti durante la corrispondenza, o che giungano oltre i limiti di validità della garanzia.

**9) Verifica della conformità documentale:** la banca emittente, confermante o eventualmente quella designata, a seguito della presentazione dei documenti, avrà sette giorni di tempo lavorativi, successivi a quello di ricezione, per esaminare detti documenti e decidere se nella loro forma, appaiono conformi ai termini e condizioni del credito<sup>12</sup>. Se la banca che riceve i documenti non svolge alcun ruolo nella gestione del credito documentario, avrà cura di trasmetterli tempestivamente alla banca designata/confermante, o a quella emittente in assenza di designazione, senza effettuare alcun controllo al di fuori di una semplice *check list* dei documenti richiesti.

#### 10) Esito dell'esame:

- Se i documenti esibiti presentano delle irregolarità, la banca emittente, o eventualmente quella designata/confermante che operi per suo conto, comunicherà al beneficiario la mancata accettazione dei documenti, motivandola con la puntuale descrizione delle discrepanze riscontrate, e dichiarando al tempo stesso, se i documenti vengono restituiti o messi a disposizione del beneficiario in attesa di successive istruzioni. Si evidenzia che l'art.14 delle NUU 500 al fine di evitare comportamenti ambigui da parte delle banche, ed allo scopo di fornire ulteriore certezza allo strumento di pagamento, ha stabilito che il beneficiario abbia comunque diritto al pagamento o alla prestazione prevista nel credito documentario in caso di errata od omessa segnalazione delle discrepanze, mancata comunicazione circa la messa a disposizione dei documenti, o comunque ritardata notifica del rifiuto degli stessi (da inviarsi con lettera raccomandata o altro mezzo rapido entro il già citato vincolo di 7 giorni lavorativi).
- Se i documenti appaiono non conformi, la banca emittente ha comunque la facoltà di contattare l'ordinante, chiedendogli se sia disposto ad accettare i documenti nonostante le irregolarità riscontrate: se l'ordinante<sup>13</sup> accetta, la banca emittente onorerà la sua obbligazione; in caso contrario, rifiuterà i documenti informando il beneficiario, in base allo schema sopra menzionato.
- Se i documenti risultano conformi, la banca emittente provvederà a trasmettere i documenti all'ordinante, addebitandogli il relativo importo e ad effettuare nei confronti del beneficiario la prestazione prevista dal credito. Laddove questa prestazione sia stata già eseguita dalla banca designata/confermante, verrà effettuata la copertura sui conti della corrispondente estera in base alle istruzioni da essa impartite.

<sup>12</sup> Quanto all'esame dei documenti, le NUU n. 500/93 sanciscono che le banche devono esaminare con ragionevole cura tutti i documenti per accertare se nella forma essa appaiono conformi ai termini ed alle condizioni del credito. Il principio della conformità formale dei documenti dovrà essere accertato secondo quella che viene denominata "**la prassi bancaria internazionale**"; a tal riguardo è opportuno ricordare che:

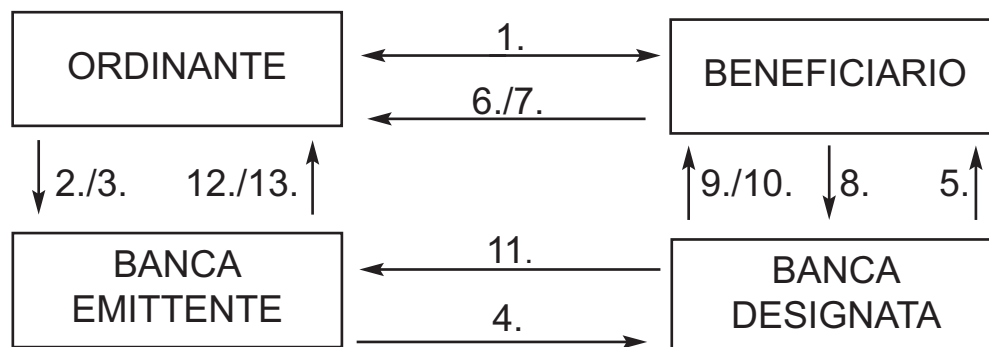
- gli adempimenti richiesti dal credito sono sempre prioritari rispetto a quanto sancito dalle NUU;
- non è possibile prevedere le situazioni che si possono incontrare, ma, seguendo i principi fissati nelle NUU, rifacendosi alla prassi bancaria codificata nelle "*Uniform Standard Practice*", tenendo conto delle procedure interne di ogni banca e delle eventuali norme statali, è possibile, per l'impresa, presentare i documenti in forma corretta e per l'esaminatore trattare gli stessi con successo.

<sup>13</sup> Viene, così, codificata una prassi informale da sempre in uso, volta a conciliare l'autonomia dell'obbligo assunto dalla banca emittente con gli interessi dell'ordinante. Va, infatti, sottolineato che la banca emittente, in caso di documenti non conformi, può rifiutarsi di contattare l'ordinante, qualora sia peggiorato il merito di credito dell'ordinante e non vi siano adeguati fondi a copertura: in tal caso, la banca si tira fuori dall'operazione, in quanto con la non conformità dei documenti decade l'impegno inderogabile assunto.



**11) Ritiro della merce:** il compratore con i documenti ricevuti si recherà presso lo spedizioniere doganale di sua fiducia, il quale avrà cura di espletare le formalità doganali e di consegnarli prontamente la merce desiderata.

**CREDITO DOCUMENTARIO: FASI DELL'OPERAZIONE**



**4.3 La modifica del credito**

Modificare un credito documentario vuol dire cambiare uno o più termini previsti dalla garanzia, a causa dell'impossibilità del compratore e/o del venditore di rispettare le condizioni originarie fissate nell'accordo commerciale e riflesse nello strumento di pagamento; le modifiche devono essere apportate prima che il credito sia stato utilizzato. È opportuno sottolineare che la modifica del credito, proposta da una delle parti, potrà ritenersi operativa ed efficace solo se sussiste l'accordo di tutte le parti che sono coinvolte nell'operazione (ordinante, beneficiario, banca emittente ed eventuale banca confermate): non è possibile una modifica unilaterale delle condizioni irrevocabilmente assunte.

Pertanto, il credito documentario sarà modificato solo se:

- a) il compratore richiede la modifica alla propria banca, fornendo alla stessa le istruzioni per l'esecuzione;
- b) vi sia l'assenso della banca emittente e l'emissione di un messaggio di modifica inviato alla corrispondente a mezzo corriere o swift, con l'indicazione delle intervenute variazioni nel credito documentario;
- c) la banca avvisante, a ricezione del messaggio di modifica provvede a notificare il testo al beneficiario, evidenziando l'eventuale assenso alle variazioni apportate nella garanzia, laddove svolga anche il ruolo di banca designata e/o confermate;
- d) la decisione finale circa l'accettazione delle modifiche spetta comunque al beneficiario, e può essere comunicata:
  - per iscritto;
  - mediante comportamenti concludenti: a tal fine, l'utilizzo del credito documentario in conformità alle modifiche intervenute, sarà considerato come accettazione da parte del beneficiario di tali modifiche (art. 9 NuU 500/93); se invece il beneficiario dovesse utilizzare il credito in base alle condizioni originarie, le già citate modifiche si considereranno rifiutate. L'accettazione parziale di modifiche contenute in un unico messaggio non è consentita ed è, pertanto, priva di effetto (art. 9 NUU 500/93).



#### **4.4 La conferma del credito documentario**

La conferma è uno strumento finanziario che consente all'esportatore di annullare il rischio banca ed il rischio paese connessi ad una transazione commerciale con l'estero regolata mediante credito documentario.

Ricevendo un credito documentario, come abbiamo visto, l'esportatore sostituisce l'impegno contrattuale del debitore con l'impegno documentale della banca emittente, che è obbligata ad effettuare la prestazione economica richiesta dal credito, contro presentazione di documenti conformi.

Anche in questo caso, tuttavia, il beneficiario sostiene il rischio di non ricevere la prestazione pattuita al verificarsi delle seguenti circostanze:

- **insolvenza della banca emittente**, *rischio banca*;
- **cause di forza maggiore**, *rischio paese*: impossibilità ad effettuare il trasferimento dei fondi al verificarsi di eventi catastrofici, (guerre, sommosse, terrorismo, cicloni, inondazioni e terremoti) politici (moratoria generale dei pagamenti disposta dal Paese debitore, restrizioni valutarie, ecc.), o comunque indipendenti dalla volontà della banca emittente.

La **conferma** del credito documentario è uno strumento con cui la **banca dell'esportatore**<sup>14</sup> **assume l'impegno irrevocabile ad effettuare la prestazione a favore del beneficiario contro presentazione di documenti conformi e dietro pagamento di una commissione** (ex art. 9, lettera b, delle NUU 500/93).

La banca confermante, quindi, si obbliga irrevocabilmente alla stessa prestazione della banca emittente ed alle stesse condizioni documentali, fatte salve eventuali clausole aggiuntive che è libera di porre al beneficiario come condizione per l'aggiunta della conferma. Per effetto di tale nuovo impegno, il beneficiario elimina il rischio banca ed il rischio paese importatore, in quanto la banca confermante, che opera sulla propria piazza, assume nei suoi confronti una separata ed autonoma obbligazione, impegnandosi a pagare **pro soluto** con propri fondi, anche in assenza della copertura della banca emittente, a condizione che i documenti siano riscontrati conformi.

Va chiarito che l'impegno della banca confermante non sostituisce, ma si aggiunge a quello della banca emittente ed è della stessa natura: il beneficiario, quindi, usufruisce di due impegni irrevocabili, paralleli ed autonomi, fra i quali può liberamente scegliere per richiedere l'adempimento<sup>15</sup>.

Per avere la conferma di un credito documentario devono sussistere alcune condizioni:

- Il credito deve essere **espressamente irrevocabile**;
- La conferma deve essere **autorizzata mediante richiesta** con l'indicazione, nel messaggio swift MT 700, di frasi quali: "*confirm*" o semplicemente "*with*", "*may add*", o altre analoghe espressioni con le quali la banca emittente dà mandato alla corrispondente designata ad aggiungere il proprio autonomo impegno in favore del beneficiario;
- Il credito deve essere **utilizzabile** presso le casse della banca designata/confermante, altrimenti quest'ultima non potrebbe adempiere correttamente al mandato conferito dalla banca emittente;
- La banca emittente, richiedente la conferma deve risultare **affidabile e solvibile**, ossia titolare di una linea di fido per tali operazioni ed inoltre deve risiedere in un paese "assicurabile", ovvero un paese per il quale la Sace o altre compagnie assicurative sono disposte a fornire una copertura assicurativa<sup>16</sup>;
- La banca alla quale viene chiesta la conferma deve essere disposta a fornirla; essa, infatti, non è obbligata a confermare il credito ed in caso di rifiuto dovrà darne comunicazione "senza ritardo" alla banca emittente, ai sensi dell'art. 9 punto c, lettera i, delle NUU 500/93. Nel caso di accettazione, invece, è tenuta ad informare il beneficiario con comunicazione raccomandata, indicando l'importo delle commissioni richieste per tale servizio.

<sup>14</sup> La banca confermante può assumere diverse identità, in particolare, si possono verificare 3 situazioni:

- Banca avisante = banca confermante;
- Banca avisante = banca confermante, la quale, a sua volta, trasferisce il rischio ad una terza banca;
- Banca avisante = banca confermante.

<sup>15</sup> Il beneficiario sopporta il solo rischio banca connesso alla potenziale insolvenza della stessa banca confermante ma, in tal caso estremo, gli resta pur sempre la "garanzia" rappresentata dall'impegno della banca emittente presso la quale ha sempre diritto ad utilizzare i suoi documenti.

<sup>16</sup> A. DI MEO, "Crediti documentari", Inserto di Commercio Internazionale n. 3/2004, Ipsos Editore.

È opportuno, quindi, evidenziare che il venditore, prima di impegnarsi contrattualmente con il compratore, dovrebbe valutare con la propria banca la possibilità di confermare il credito documentario, in particolare quando quest'ultimo sia emesso da una corrispondente localizzata in paese ad alto rischio.

Il credito documentario irrevocabile e confermato offre al **venditore/beneficiario il più elevato livello di sicurezza**<sup>17</sup> circa l'adempimento della prestazione prevista, per i seguenti motivi:

- 1) presenza di due impegni autonomi ed inderogabili: banca emittente e banca confermante;
- 2) trasferimento dall'esportatore alla banca confermante dei seguenti rischi:
  - rischio paese;
  - rischio banca (banca emittente);
  - rischio tecnico, ovvero il rischio inerente la presentazione e l'analisi dei documenti.

La conferma comporta tuttavia dei costi di entità variabile, talvolta significativi (commissioni di conferma e accettazione) la cui natura consiste nel pagamento di un premio al rischio, sulla falsariga di una logica assicurativa.

È quindi consigliabile ricorrere ad un credito documentario irrevocabile e confermato:

- per operazioni di importo elevato;
- quando si effettuano transazioni con controparti operanti in paesi in via di sviluppo o caratterizzati da rischio politico medio-alto;
- quando l'oggetto della fornitura è costituito da merci su commessa o comunque da beni che presentano caratteristiche di infungibilità, difficilmente ricollocabili su altri mercati.

Per i paesi a rischio più elevato (caratterizzati da situazioni politiche instabili, da un alto grado di indebitamento e da un sistema bancario di scarsa affidabilità), come nel caso dell'Iraq, si può comunque ottenere la conferma grazie alle **convenzioni Sace**. In base a tali convenzioni<sup>18</sup>, e nei limiti di specifici accordi con l'Ente, le banche italiane confermano anche crediti documentari aperti da banche operanti in tali paesi purchè emessi a favore di esportatori italiani, ottenendo da Sace la copertura assicurativa qualora venga meno l'obbligazione della banca emittente<sup>19</sup>.

Oltre alle convenzioni Sace è opportuno menzionare il **Trade Facilitation Program (TFP)**, promosso dalla BERS (Banca Europea per la Ricostruzione e lo Sviluppo), che mira a favorire la stipula di convenzioni con le banche emittenti orientali e le banche confermanti occidentali, al fine di coprire il rischio banca ed il rischio politico verso i paesi dell'est europeo e dell'ex Unione Sovietica. La BERS copre i rischi della banca confermante emettendo a suo favore una lettera di credito come garanzia: il rischio della banca confermante, quindi, non è sulla banca emittente ma sulla BERS. Tale operazione è appunto il *Trade Facilitation Program (TFP)*.

Esistono strumenti alternativi alla conferma che consentono comunque la copertura dei rischi paese importatore e insolvenza banca emittente; essi sono:

**a) Silent confirmation:** coincide con la conferma di un credito documentario da parte di un istituto bancario o finanziario, sebbene in assenza di specifica richiesta/autorizzazione della banca emittente. Ne consegue che pur sprovvista di mandato a confermare, la banca che rilascia un impegno di "silent confirmation" assume in proprio tutti i rischi e le obbligazioni specifiche inerenti la conferma di un credito documentario.

**b) Star del credere:** è l'impegno assunto da un istituto bancario o finanziario, finalizzato a garantire il pagamento delle accettazioni rilasciate dalla banca emittente (per effetto dell'avvenuto utilizzo del credito documentario), laddove alla scadenza convenuta quest'ultima non adempia puntualmente alle obbligazioni assunte, per cause ascrivibili ad insolvenza o rischio paese importatore.

A differenza della silent confirmation, con lo star del credere l'istituto garante rimane estraneo alla gestione del

<sup>17</sup> Va, tuttavia, sottolineato che il meccanismo dell'eliminazione del rischio banca e del rischio paese tramite la conferma, opera soltanto in presenza di documenti riscontrati conformi, per cui diventa determinante per il beneficiario fare ogni sforzo affinché i documenti da presentare in banca dispongano di un alto "tasso di conformità". È, dunque, fondamentale che le imprese di import - export siano dotate di una struttura amministrativa che conosca alla perfezione le tecniche specialistiche per la produzione di idonea documentazione, al fine di evitare di sminuire il valore aggiunto rappresentato dalla conferma e di rischiare di trasformare in perdite parte delle commissioni pagate.

<sup>18</sup> La BERS (Banca Europea per la Ricostruzione e lo Sviluppo) è stata costituita per favorire lo sviluppo dei paesi dell'Europa dell'est

<sup>19</sup> In base alle sopra citate convenzioni la Sace copre esclusivamente rischio banca e rischio paese; il rischio tecnico rimane a carico della banca confermante.

credito documentario, limitandosi ad offrire la copertura dei già citati rischi. (Si segnala che gli operatori bancari, in taluni casi, definiscono star del credere quanto noi abbiamo definito silent confirmation e viceversa).

**c) Sconto pro soluto della lettera di credito:** è uno strumento che consente di coprire i rischi banca e paese mediante la cessione ad un forfaiter dei diritti di credito, vantati in conseguenza dell'utilizzo di un credito documentario, contro anticipazione pro soluto delle somme dovute, al netto delle commissioni pattuite. La prestazione, che riguarda i crediti documentari con modalità di pagamento differite, sarà comunque realizzata solo in presenza di formale accettazione dei documenti rilasciata dalla banca emittente.

**d) Copertura assicurativa Sace:** consiste nel rilascio di garanzie da parte di Sace per i rischi di carattere politico, catastrofico, economico, commerciale e di cambio ai quali sono esposti, direttamente od indirettamente, gli operatori nazionali nella loro attività con l'estero, fornendo sostegno all'internazionalizzazione dell'economia italiana.

## 4.5 Tipologie di credito documentario

Al fine di soddisfare le esigenze degli operatori, il credito documentario è uno strumento estremamente flessibile e può assumere le seguenti tipologie:

- a) credito trasferibile (*transferable credit*);
- b) credito sussidiario o controcredito (*back to back credit*);
- c) credito rotativo (*revolving credit*);
- d) credito di anticipazione o con clausola rossa o verde (*red/green clause credit*);
- e) credito *Stand by*.

### A) CREDITO TRASFERIBILE (*transferable credit*)

Un credito trasferibile è un credito in base al quale il beneficiario (primo beneficiario) ha la facoltà di chiedere alla banca designata di rendere utilizzabile la garanzia, in tutto o in parte, ad uno o più soggetti terzi (secondo/i beneficiario/i).

Il ricorso a questo tipo di strumento si realizza in presenza di sub forniture, ovvero nel caso in cui il beneficiario si rivolga a terzi per approvvigionarsi delle merci oggetto dell'esportazione, il cui regolamento è assicurato dal credito documentario.

Il credito oggetto della prima transazione (credito trasferibile) permette di regolare la seconda transazione (credito trasferito), che è strumentale alla prima.

Le parti coinvolte nel trasferimento di credito sono:

- ordinante	—————>	<b>importatore</b>
- primo beneficiari	—————>	<b>mediatore</b>
- secondo beneficiario	—————>	<b>esportatore</b>

Il credito documentario trasferibile può essere quindi considerato come uno strumento di finanziamento all'esportazione, tenuto conto che il primo beneficiario può ottenere la fornitura evitando l'immobilizzo di propri mezzi finanziari (salvo che il trasferimento avvenga con conferma), offrendo in contropartita ai fornitori, la cessione parziale dei diritti e delle prestazioni previste dalla garanzia.

Affinché si possa dar corso al trasferimento di un credito documentario è indispensabile il rispetto di alcuni requisiti:

- il credito documentario deve essere espressamente denominato "trasferibile" dalla banca emittente (art. 48 NUU 500/93);
- può essere trasferito una sola volta: ciò significa che è ammesso il trasferimento parziale, a favore di più beneficiari, ma non quello verticale, ovvero non può essere trasferito dal secondo beneficiario ad un terzo beneficiario;
- il credito trasferito deve riflettere pedissequamente tutti i termini e le condizioni indicate nel credito originario.

Le uniche variazioni che possono essere apportate dal primo beneficiario riguardano:

- l'importo del credito;
- gli eventuali prezzi unitari in esso indicati;
- la data di scadenza;
- il termine ultimo per la presentazione dei documenti;
- il periodo per la spedizione.

**Salvo che il trasferimento avvenga con conferma, la banca trasferente avrà la facoltà ma non l'obbligo di eseguire la prestazione prevista dal credito trasferito, sebbene in presenza di documenti conformi presentati dal secondo beneficiario.**

Nel caso in cui la banca trasferente decida di non effettuare la prestazione, il secondo beneficiario pur avendo adempiuto alla prestazione prevista dal credito trasferito, si potrebbe trovare nella paradossale situazione di non incassare il valore delle merci esportate per ragioni non ascrivibili al rischio banca o paese, ma all'effetto trascinato causato dal mancato pagamento di documenti irregolari presentati dal primo beneficiario in utilizzo del credito originario, le cui riserve non siano state accettate dall'ordinante.

Il secondo beneficiario ricevuto il credito trasferito, e verificati i termini della garanzia, provvederà a spedire le merci, presentando i documenti presso la banca trasferente al fine di ottenerne l'incasso.

La banca trasferente, a ricezione dei documenti, contatterà il primo beneficiario per conoscere se egli intende avvalersi o meno del diritto di sostituzione delle fatture emesse dal secondo beneficiario.

Nella maggioranza dei casi il primo beneficiario presenterà i suoi documenti in sostituzione di quelli emessi dal secondo beneficiario richiedendo il pagamento alle condizioni fissate nel credito originario.

Successivamente, a ricezione dei fondi dalla banca emittente, la banca designata accrediterà il margine di intermediazione al primo beneficiario, provvedendo contestualmente a trasferire la parte residua al secondo beneficiario in base alle istruzioni da esso ricevute.

Per completezza d'informazione si evidenzia che esiste la possibilità per l'intermediario/primo beneficiario di celare, sia al fornitore che al compratore, l'esistenza del rapporto di subfornitura. In tal caso le condizioni del credito documentario aperto dalla banca emittente dovranno prescrivere che il nome dell'ordinante o riferimenti ad esso riconducibili non appaiano sui documenti ad eccezione della fattura, e che non vi sia l'indicazione di marche di spedizione o altri documenti (es. manufacturer certificate) da cui sia possibile desumere l'origine effettiva della merce.

## **B) CREDITO SUSSIDIARIO O CONTROCREDITO (*back to back credit*)**

Anche in questo caso siamo in presenza di un credito documentario che assume la forma di strumento di finanziamento all'export e che viene utilizzato nei rapporti di subfornitura. In particolare, questo tipo di credito documentario prevede la possibilità che la banca designata su ordine del beneficiario di un credito irrevocabile, disponga l'apertura di un nuovo credito a favore di un secondo beneficiario, il c.d. *back to back*, per l'acquisto di merci che, generalmente, sono oggetto del credito base. In questo modo il beneficiario può ottenere dalla banca, presso la quale è pagabile in suo favore il credito documentario emesso dal compratore (ordinante), l'apertura di un secondo credito documentario in favore del produttore della merce.

Questo comporta la nascita di due crediti documentari correlati ed interdipendenti, da un punto di vista strettamente economico, ma distinti e autonomi da un punto di vista giuridico, poiché il controcredito (*il back to back credit*), a differenza del credito trasferibile, non risulta in alcun modo assoggettato alle condizioni del credito base: la valuta, i documenti, ecc., possono, infatti, essere differenti.

Inoltre, contrariamente a quanto avviene per il credito trasferibile, dove il trasferimento non implica una specifica concessione di linea di credito da parte della banca trasferente (ad eccezione del trasferimento con conferma), la banca disporrà l'apertura di un credito *back to back* soltanto in presenza di sufficienti garanzie che

consentano di realizzare l'operazione senza alcun rischio: poiché in tal caso non sussiste alcun nesso di funzionalità tra i 2 crediti (credito base e controcredito), il controcredito potrà essere emesso solo a fronte della valutazione dei requisiti patrimoniali e di solidità dell'esportatore/primo beneficiario.

### C) CREDITO ROTATIVO (*revolving credit*)

Un credito rotativo rappresenta quella tipologia di credito che prevede un **ripristino automatico dell'importo originario del credito** dopo l'utilizzo, con l'assunzione dell'impegno da parte della banca emittente, della banca designata e/o confermate di rinnovare, di volta in volta, l'impegno ad effettuare la prestazione concordata, senza che debbano essere apportate modifiche al credito stesso. In tal modo l'importo, automaticamente ripristinato, viene messo a disposizione del beneficiario per un determinato numero di volte, che dovranno essere previste nel credito stesso.

Il credito rotativo può essere:

- **Cumulativo:** quando il mancato utilizzo di uno degli importi permette, comunque, di utilizzare gli stessi, ossia di addizionarli, alla tranche successiva; ciò dovrà essere espressamente previsto nel credito;
- **Non cumulativo:** qualora una tranche non viene utilizzata, non potrà essere cumulata negli utilizzi successivi. Questa tipologia di credito presuppone un contratto tra il compratore e il venditore, dove sia previsto un certo numero di forniture suddivise nel tempo e consente al **compratore** di spuntare sul mercato condizioni a lui più favorevoli e ripartire le spedizioni secondo una pianificazione delle consegne; al **venditore** di definire subito un contratto a medio/lungo termine, pianificare la produzione e, quindi, le consegne. Entrambi, inoltre, potranno, così, ridurre le commissioni bancarie e i tempi di gestione amministrativa.

### D) CREDITO DI ANTICIPAZIONE O CON CLAUSOLA ROSSA (*red clause credit*)

È un credito documentario che consente al beneficiario di ottenere un anticipo, entro un predeterminato limite di importo, sulla spedizione delle merci da approntare, mediante la presentazione di una semplice ricevuta; tale importo sarà poi detratto dalle somme richieste per il pagamento, in fase di presentazione dei documenti inerenti la spedizione.

In origine la condizione anticipativa veniva annotata con inchiostro rosso sul testo del credito documentario, (da qui la denominazione *red clause*), ed era particolarmente utilizzata nelle importazioni di lana dall'Australia, dove gli operatori locali, beneficiari del credito documentario, dovevano necessariamente versare un deposito cauzionale per poter partecipare alle aste periodiche che si imbandivano per l'aggiudicazione della merce.

La *red clause* evitava quindi immobilizzi finanziari, a volta anche rilevanti, a carico del beneficiario fermo restando la rischiosità finanziaria dell'operazione per l'ordinante, il quale tuttavia, si trovava ad operare in un mercato ristretto nelle mani di pochi intermediari, la cui reputazione era per lo più già nota.

### E) STAND BY LETTER OF CREDIT

È una garanzia bancaria a prima domanda con la quale una banca (*banca emittente*) si impegna, per un periodo determinato ed entro un importo massimo prestabilito, ad eseguire il pagamento in favore di un esportatore (*beneficiario*) a semplice richiesta scritta di quest'ultimo, contenente l'attestazione che l'importatore (*ordinante*), non provveduto al regolare pagamento delle obbligazioni contrattualmente pattuite<sup>20</sup>.

La lettera di credito Stand-by, quindi, si differenzia da un normale credito documentario, in quanto non è strumento di pagamento, ma **strumento di garanzia** ed ha la funzione di tutelare l'esportatore contro il rischio di inadempimento della controparte; per questo motivo l'adempimento del beneficiario non è finalizzato ad accertare la spedizione delle merci, ma il mancato pagamento del compratore.

La lettera di credito Stand-by, in realtà, può essere considerata uno strumento di pagamento sussidiario in quanto legato ad una forma di pagamento tradizionale, che non offre adeguata tutela al venditore (bonifico bancario, rimessa diretta di assegno); essa, tuttavia, consente al venditore di ottenere lo stesso grado di sicurezza

<sup>20</sup> DI TOMMASI-CERRONE, "Gli strumenti operativi delle moderne gestioni bancarie", Cedam, 2001.

za offerto dal credito documentario, ma a fronte di costi inferiori, in quanto la commissione di utilizzo è dovuta solo nell'ipotesi in cui la garanzia venga escussa<sup>21</sup>.

A seguito dell'apertura della lettera di credito Stand-by, i rapporti continuano a svolgersi direttamente tra compratore e venditore, con il ricorso ai tradizionali strumenti di pagamento. Qualora alla scadenza il debitore non adempia alla propria obbligazione, il venditore/beneficiario attiverà la Stand By, presentando la richiesta di escussione alla banca garante, accompagnata dai documenti richiesti che generalmente consistono in una dichiarazione di mancato pagamento e nella fattura inevasa.

Se, invece, il compratore paga regolarmente, la Stand by non verrà mai attivata e conseguentemente alla scadenza della garanzia, l'impegno si estinguerà naturalmente.

La **caratteristica fondamentale** della lettera di credito Stand-by risiede nella sua astrattezza: l'impegno della banca emittente, infatti è assolutamente indipendente dalla validità giuridica del contratto commerciale stipulato tra esportatore ed importatore. In sostanza, pur nascendo dal contratto commerciale, la Stand-by è un contratto a se stante e l'obbligo di pagamento della banca, subordinato all'inadempimento del debitore/ordinante, è legato esclusivamente alla consegna da parte del creditore/beneficiario di documenti conformi, secondo quanto prescritto nella stessa lettera di credito.

L'uso della Stand-by è particolarmente indicato nelle transazioni commerciali aventi ad oggetto materie prime (*c.d. commodities*) o merci deperibili, a differenza del credito documentario dove la determinazione nei documenti delle caratteristiche distintive del manufatto assume rilevanza ai fini del pagamento.

Alle lettere di credito Stand-by si applicano parzialmente le NUU (Norme ed Usi Uniformi) n. 500 del 1993<sup>22</sup>, come richiamato dall'art. 1, in quanto esse presentano il medesimo impianto normativo dei crediti documentari. Esiste, inoltre, un'ulteriore riferimento per le Stand-by, le ISP 98 (International Stand-by Practice), pubblicate dalla CCI su richiesta delle banche americane, che riflette la prassi adottata da queste ultime in tali operazioni (Pubbl. n. 590).

Essendo tuttavia le NUU 500\93 ampiamente consolidate in Europa, le ISP 98 sono poco conosciute e, quindi, non vi trovano alcuna applicazione.

## LA CESSIONE DEL RICAVO

La cessione dei proventi del credito è un'operazione in cui il beneficiario di un credito documentario autorizza irrevocabilmente la banca designata ad addebitargli un certo importo, proveniente dal credito stesso, al fine di accreditare il c/c del proprio creditore.

A tale operazione ricorre il beneficiario qualora, avendo un debito da assolvere, è titolare di un credito non trasferibile o non possa/voglia utilizzare le proprie linee di credito per emettere un controcredito. Va precisato che, oggetto della cessione non è il credito documentario, ma i proventi incassati dal credito: per tale motivo la cessione dei ricavi è necessariamente condizionata al corretto utilizzo del credito stesso.

Ovviamente, tale cessione non pone il fornitore nelle medesime condizioni di sicurezza e di tranquillità di un credito documentario, essendo soggetto al rischio di mancato pagamento in caso di documenti non conformi.

La cessione del ricavo di un credito documentario è espressamente prevista all'art. 49 delle NUU: le norme in esame, tuttavia, si limitano a consentire espressamente la possibilità della cessione del ricavo rinviando, però, la regolamentazione alle disposizioni di legge applicabili in materia di cessione nei singoli Stati; nell'ambito del diritto italiano la cessione dei crediti trova una sua definizione nel codice civile agli artt. 1260-1267.

<sup>21</sup> DI TOMMASI-CERRONE, "Gli strumenti operativi delle moderne gestioni bancarie", Cedam, 2001.

<sup>22</sup> Le Norme ed Usi Uniformi 500\93 sono norme pattizie emesse dalla CCI (Camera di Commercio Internazionale di Parigi).

## **4.6 I costi del credito documentario**

Il credito documentario presenta varie tipologie di costi, dipendenti dalle modalità con cui si accede all'utilizzo della garanzia.

Premesso che di norma, compratore e venditore si suddividono i costi, accollandosi le commissioni delle rispettive banche coinvolte, i principali oneri da sostenere nella gestione di un credito documentario, sono i seguenti:

- **Commissione di preavviso:** riguarda tutti quei casi in cui, per motivi di celerità, l'ordinante abbia necessità di far conoscere al beneficiario che è in corso l'emissione di un credito documentario a suo favore e, quindi, incarica la banca emittente di preannunciarne l'apertura con apposito messaggio;
- **Commissione di apertura:** commissione richiesta dalla banca emittente a ristoro dei servizi resi per l'apertura del credito documentario; tale commissione, che in genere risulta a carico dell'ordinante, è variabile sia in relazione alla durata che all'importo dell'impegno e viene calcolata su base mensile o trimestrale;
- **Commissione di notifica:** è la commissione richiesta dalla banca avisante per la notifica del credito documentario al beneficiario; viene espressa con un importo fisso;
- **Commissione di conferma:** commissione richiesta dalla banca designata per l'assunzione dell'impegno di conferma. È in genere a carico del beneficiario e viene calcolata in percentuale, per trimestre o frazione, avendo come riferimento la situazione di rischiosità della banca emittente, del paese dell'importatore, il rischio tecnico da assumere, l'importo della garanzia e la scadenza prevista nel credito;
- **Commissione di modifica:** viene applicata quando è richiesto un intervento da parte della banca diretto a modificare il testo originario del credito. È calcolata con un importo fisso, ma qualora la modifica riguardi un aumento dell'importo del credito e/o la proroga della validità dello stesso, verranno applicate, in aggiunta alle commissioni di modifica, le commissioni previste per l'apertura del credito documentario o per la conferma, calcolate sull'importo in aumento del credito e/o per il tempo relativo alla proroga (estensione) della validità dello stesso;
- **Commissioni di utilizzo:** commissioni richieste dalla banca designata (a carico del beneficiario) e dalla banca emittente (a carico dell'ordinante) per l'utilizzo della garanzia, finalizzate a remunerare il controllo formale dei documenti. Sono calcolate in percentuale sull'importo della presentazione;
- **Commissione di accettazione:** commissione richiesta dalla banca confermante nel caso di credito documentario con modalità di pagamento differito rispetto alla consegna dei documenti; serve a remunerare il rischio banca e paese per la durata dell'obbligazione assunta, a seguito del corretto utilizzo della garanzia ed è a carico del beneficiario. Tale commissione viene determinata in base ai medesimi parametri della commissione di conferma, ma è in genere più elevata poiché riguarda l'assunzione certa di una obbligazione rispetto alla promessa incondizionata incardinata nella conferma;
- **Commissione di mancato utilizzo:** si applica nel caso di cancellazione della garanzia, a seguito del mancato utilizzo del credito;
- **Commissione di trasferimento:** viene applicata nel caso in cui, il beneficiario incarichi la banca, espressamente autorizzata, di rendere il credito utilizzabile da parte di uno o più secondi beneficiari; tale commissione viene calcolata in percentuale (per mille) ed è a carico del primo beneficiario salvo la presenza di particolari accordi commerciali che consentano il recupero dal secondo beneficiario.



## 4.7 Conclusioni e suggerimenti

Il credito documentario rappresenta la forma di pagamento più articolata e complessa tra quelle adottabili, ma è anche quella che offre all'esportatore maggiore sicurezza relativamente all'incasso.

I **vantaggi** offerti da questo strumento sono:

**a) Certezza di pagamento nei termini:** il venditore ha la certezza di essere pagato nei termini convenuti, qualora presenti tutti i documenti richiesti secondo le modalità stabilite, avendo ricevuto l'impegno irrevocabile, autonomo ed astratto di una banca ritenuta affidabile.

**b) Programmazione della produzione:** il venditore ha il vantaggio di poter predisporre la merce solo dopo che gli sia stata notificata l'apertura del credito; pertanto ha la possibilità di programmare la produzione in anticipo e di non stravolgere i piani aziendali.

**c) Sicurezza per il compratore:** il compratore ha la certezza che la banca pagherà solo dopo la spedizione della merce e solo se i documenti risulteranno conformi a quanto pattuito.

Al fine tuttavia di evitare sorprese è opportuno che gli operatori provvedano a definire in fase di trattativa commerciale tutte le condizioni, che devono essere formulate in modo chiaro. La patologia del credito documentario è normalmente legata ad accordi poco chiari o difficili da rispettare. Il venditore, quindi, deve dare istruzioni precise in fase contrattuale, prima dell'apertura del credito, circa l'articolazione della garanzia, le condizioni ed i tempi che dovranno essere rispettati e i documenti da presentare in fase di utilizzo.

- **Conferma:** se il venditore vuole che la sua banca confermi il credito, prima di accordarsi con il compratore, deve verificare la disponibilità della propria banca a confermare crediti emessi da banche del Paese del compratore. In particolare, dovrà farsi dire quali sono le banche e le condizioni a cui la propria banca è disposta a confermare un credito.
- **Scadenza del credito:** la data di scadenza del credito indica il momento entro cui devono essere presentati i documenti. Il venditore deve tener conto, nell'indicare la data di scadenza, del tempo che occorrerà per preparare la merce, spedirla, entrare in possesso di tutti i documenti e per presentarli alla banca incaricata. È importante, perciò, che tale data decorra dal momento della notifica dell'emissione del credito e non dall'ordine o dalla firma del contratto. In questo modo si evita il rischio di ricevere la notifica dell'apertura di credito e di non poter rispettare i tempi pattuiti per la spedizione e per la presentazione dei documenti.
- **Luogo di utilizzo del credito:** deve essere specificato quale è il luogo presso il quale il beneficiario, presentando i documenti, ha diritto ad ottenere la prestazione prevista dal credito (pagamento, accettazione o negoziazione).
- **Documenti:** il venditore deve avere l'assoluta certezza di poter entrare in possesso di tutti i documenti richiesti nella forma prescritta e di poterli presentare in tempo utile. Il venditore, inoltre, per essere sicuro di poter entrare in possesso dei documenti, dovrà far sì che l'ottenimento degli stessi dipenda esclusivamente da se stesso, evitando che siano necessarie azioni o comportamenti del compratore (per esempio, il rilascio di un certificato di collaudo, ecc.) o di altri soggetti.
- **Verifica delle condizioni richieste:** al ricevimento del credito documentario, il venditore deve controllare accuratamente che siano state rispettate tutte le istruzioni fornite al compratore per l'emissione del credito: importo, scadenza, luogo e modalità di utilizzo, termini di resa, natura del credito (revocabile o irrevocabile), eventuale richiesta della conferma, esattezza dei dati aziendali, possibilità di rispettare le condizioni richieste dal credito riguardo alla merce e ai documenti, assoggettamento dell'operazione alle "Norme ed Usi Uniformi sui Crediti Documentari". Nel caso in cui si verificassero difformità rispetto a quanto pattuito in fase di trattativa, il beneficiario dovrà subito chiedere alla sua controparte, l'adozione di opportune modifiche al credito.
- **Correttezza dei documenti e concordanza:** al momento della presentazione dei documenti deve essere controllata la completezza e l'esattezza degli stessi, la conformità con quanto richiesto dal credito e la concordanza dei documenti tra loro (la ragione sociale, l'indirizzo e tutti gli altri dati devono essere gli stessi su tutti i documenti) al fine di evitare il rifiuto, da parte delle banche coinvolte nell'operazione.



## **Regole per la redazione dei documenti**

- Devono essere completi, cioè presentati nel numero di esemplari richiesto dal credito.
- Devono essere presentati nel formato prescritto nel credito, cioè su supporto cartaceo e/o elettronico e/o misto.
- Devono essere presentati con lo stesso numero di originali e di copie prescritte nel credito.
- Devono essere presentati nella stessa tipologia richiesta, cioè se il credito richiede come documento di trasporto aereo l'Air way Bill, occorre presentare alla banca un documento di trasporto aereo che nella forma appaia essere Air way Bill.
- Le correzioni devono essere convalidate dal soggetto che ha emesso il documento con frasi del tipo "correction approved".
- Non devono esserci contrasti tra quanto dichiarato sui vari documenti e tutti devono essere tra loro concordi, cioè riferiti alla stessa operazione.
- Sarebbe sempre opportuno che il numero del credito documentario e la banca che lo ha emesso appaiano su tutti i documenti anche se ciò non è espressamente richiesto dal credito.
- La data di spedizione che appare nel documento di trasporto non deve essere posteriore alla data ultima di spedizione prescritta nel credito.
- I documenti devono essere presentati entro data di scadenza del credito o, in assenza di tale indicazione, non più tardi di 21 giorni dalla data di spedizione, ma sempre entro la data di validità del credito.
- La descrizione della merce deve essere riportata in fattura esattamente come appare sul credito. Su tutti gli altri documenti può essere riportata con descrizione generica che però non sia in contrasto con quanto appare sul credito. È consigliabile però riportarla su tutti i documenti così come descritta nel testo del credito.
- L'importo dei documenti deve corrispondere a quello per cui è stato emesso il credito, salvo la possibilità di prevedere nel credito tolleranze nell'importo, nella quantità o nei prezzi unitari fino al 10% in più o in meno.
- La sottoscrizione dei documenti di trasporto deve essere apposta nella forma prevista dalle NUU e cioè il firmatario deve dichiarare in che veste appone la sottoscrizione.
- I documenti devono essere corrispondenti a tutte le condizioni fissate nel credito, secondo quanto sancito dalle NUU.



## BIBLIOGRAFIA

- BONGIOVANNI G.**, "*La fiata Bill of Lading*", www.mercatoglobale.it, 2005.
- BONGIOVANNI G.**, "*Lettera di vettura CMR*", www.mercatoglobale.it, 2005.
- BONGIOVANNI G.**, "*Lettera di vettura aerea AWB*", www.mercatoglobale.it, 2005.
- GALEOTTI C.**, "*Il ruolo della funzione finanziaria nella gestione dell'impresa*", Giappichelli Editore, Torino, 2000.
- DI MEO A.**, "*Crediti documentari*", Inserto di Commercio Internazionale n. 3/2004, Ipsoa Editore.
- DI TOMMASI-CERRONE**, "*Gli strumenti operativi delle moderne gestioni bancarie*", Cedam, Padova, 2001.
- DI MEO A.**, "*Come operare con l'estero*", Vademecum 2002.
- FAVARO M.**, "*Incoterms 2000: clausole e profili applicativi*", Inserto di Commercio Internazionale n. 3/2000, Ipsoa Editore.
- FAVARO M.**, "*Vendere con clausola franco fabbrica*", Commercio Internazionale n. 12/1995, Ipsoa Editore.
- FAVARO M.**, "*Franco destino non sdoganato, quale responsabilità?*", Commercio Internazionale n. 12/2003, Ipsoa Editore.
- FAVARO M.**, "*I Trasporti internazionali*", Ipsoa.
- I.C.C.**, "*Norme ed usi uniformi relativi ai crediti documentari*", (NUU) Pubblicazione n. 500/1993.
- I.C.C.**, "*Norme uniformi relative agli incassi*", (NUI) Pubblicazione n. 522/1996.
- I.C.C. ITALIA**, "*Incoterms 2000*", 1999.
- VISCONTI V.**, "*I nuovi crediti documentari: aspetti operativi*", Inserto di Commercio Internazionale n. 2/1994, Ipsoa Editore.
- VISCONTI V.**, "*La richiesta di apertura del credito documentario*", Inserto di Commercio Internazionale n. 24/1991.





Viale Roma, 9- 03100 Frosinone  
tel: 0775.824193 - fax: 0775.823583  
web: [www.aspin.fr.it](http://www.aspin.fr.it) - e-mail: [info@aspin.fr.it](mailto:info@aspin.fr.it)