

# I processi di internazionalizzazione delle PMI

Via Luigi Calamatta, n. 16  
00193 - Roma  
Tel. 066872628  
Fax. 066896685

[dario@studiolatrofa.com](mailto:dario@studiolatrofa.com)

Corso Italia, n. 1  
70029 - Santeramo in Colle (Ba)  
Tel. 0803026757  
Fax. 0803030511

# INDICE

2

- Premesse
- Motivi per l'internazionalizzazione
- Scelte strategiche preliminari
- Sviluppo del processo di internazionalizzazione
- La competizione globale
- L'internazionalizzazione come strategia per una crescita duratura
- Le forme di internazionalizzazione
- La contrattualistica internazionale
- I termini di consegna della merce
- I pagamenti internazionali
- L'assicurazione crediti e il forfaiting
- Il trasporto internazionale
- Gli aspetti doganali
- I finanziamenti all'internazionalizzazione
- La fiscalità internazionale

# Premesse

3

- Molti ritengono che la **globalizzazione** sia un fenomeno recente, che si è andato sviluppando negli ultimi decenni. In realtà, processi di globalizzazione sono in atto da almeno un millennio, se non da sempre. (Ad esempio, già all'epoca dell'Impero Romano avvenivano intensi scambi commerciali tra i vari mercati del mondo allora conosciuto ed esisteva una specializzazione produttiva per macroaree geografiche).
- La differenza fondamentale rispetto al passato consiste nella disponibilità di nuove tecnologie che permettono:
  - a) la diffusione e condivisione dell'informazione in tempo reale
  - b) la riduzione dei tempi e dei costi di trasporto.

# Premesse

4

## **La globalizzazione**

- La globalizzazione dei mercati e delle imprese è stata interpretata per anni come:
  - sinonimo di progressiva omogeneizzazione e livellamento dei gusti e delle preferenze dei clienti
  - riduzione delle barriere all'entrata dei mercati (tariffarie e non)
- Questo approccio è coerente con una visione dell'internazionalizzazione che enfatizza il ruolo della grande impresa multinazionale ancorata alle economie di scala.

# Premesse

5

## **Definizione tradizionale di internazionalizzazione:**

- crescita dell'impresa in mercati diversi rispetto a quello nazionale.
- L'internazionalizzazione era concepita come una strategia di diversificazione:
  - l'idea generale era che le imprese che disponevano di un vantaggio competitivo in patria potessero utilizzarlo anche fuori dai confini, o addirittura che le imprese ottenessero un vantaggio competitivo andando ad operare all'estero.

# Premesse

6

- Pianificare le strategie
- Comprendere i mercati
- Valutare le risorse

Prepararsi  
ad  
esportare

Selezionare  
il mercato

- Analisi dei mercati
- Valutazione dei rischi
- Barriere all'entrata
- Opportunità

Operare nei  
mercati

Impostare  
la strategia

- Contrattualistica
- Pagamenti
- Termini di consegna
- Trasporto internazionale
- Assicurazione delle merci
- Gestione dei crediti
- Rischio di cambio
- Norme e leggi
- Aspetti fiscali
- Finanziamenti
- Agevolazioni

- Strategie d'ingresso
- Ricerca partner
- Servizi promozionali

# Motivi per l'internazionalizzazione

7

Esistono vari fattori che possono spingere le imprese verso i mercati internazionali. I più importanti sono:

- **1. Fattori relativi al mercato domestico:**
  - 1.1. diminuzione delle opportunità nel mercato domestico (es.: domanda stagnante o in lenta crescita, ecc.)
  - 1.2. aumento della pressione competitiva nel mercato domestico e/o risposta a concorrenti che entrano nel proprio mercato.
- **2. Fattori interni all'impresa**
  - 2.1. necessità di ridurre la propria dipendenza da un unico mercato
  - 2.2. necessità di realizzare economie di scala mediante volumi elevati di produzione
- **3. Fattori relativi al mercato internazionale:**
  - 3.1. grosse opportunità per i propri prodotti in altri paesi (mercato in crescita, concorrenza limitata, alti profitti, incentivi statali, ecc.)
  - 3.2. opportunità per acquisire nuovo Know-How Ingresso (acquisizioni, apertura Lab R&S, ecc.) in mercati che anticipano il progresso tecnologico allo scopo di acquisire conoscenze e non perdere il passo
  - 3.3. i propri clienti diventano globali e richiedono ai fornitori di seguirli

Nella maggior parte dei casi la spinta più forte verso l'internazionalizzazione è il rallentamento della domanda nel mercato domestico, e similmente per un'impresa già internazionale la spinta verso nuovi mercati è il rallentamento della crescita in quelli in cui l'impresa è già presente. Si noti che a pari investimenti, i risultati che si ottengono entrando in un nuovo mercato geografico, in crescita e/o nel quale la pressione competitiva non è ancora forte, sono superiori rispetto a quelli che si ottengono stimolando la domanda in un mercato prossimo alla saturazione.

# Scelte strategiche preliminari

8

- **La prima decisione che le imprese devono prendere è tra competere a livello internazionale o rimanere a livello locale (nazionale, regionale). Le imprese che scelgono la seconda opzione in un mercato locale aperto e competitivo, se non hanno elevati vantaggi distintivi, corrono il rischio di diventare nel medio periodo dei partner locali (rivenditori, sub-fornitori, ecc.) di imprese internazionali più grandi, perdendo parte della propria indipendenza.**
- **Per scegliere in maniera razionale gli obiettivi di business e decidere in quali nuovi mercati geografici entrare, è opportuno effettuare un'analisi SWOT preliminare (punti di forza/debolezza dell'impresa; opportunità/minacce dell'ambiente competitivo).**
- **In particolare, il management deve:**
  - 1) individuare quali sono i punti di forza e debolezza dell'impresa, e quindi i propri vantaggi competitivi;
  - 2) acquisire informazioni circa le caratteristiche dei nuovi mercati (domanda, offerta/concorrenti, leggi, abitudini, evoluzione trend, ecc.) per valutare quali sono le opportunità e le minacce presenti;
  - 3) scegliere i mercati obiettivo, cioè in quali mercati entrare;
  - 4) definire come entrare nei nuovi mercati, cioè con quale strategia di business (export e importatore locale, export e propria filiale commerciale in loco, licensing, produzione in loco, outsourcing della produzione e propria filiale commerciale in loco, ecc.) e con quale marketing mix (prodotti/servizi, politiche di prezzo, canali di vendita, comunicazione/promozione).
- **Nella realtà, la maggior parte delle PMI inizia a vendere all'estero casualmente, esportando gli stessi prodotti che sono venduti nel mercato originario. In molti casi, l'iniziativa è presa da intermediari o da clienti esteri potenziali e non dall'impresa sulla base di considerazioni strategiche di marketing. Solo in un secondo momento, il management decide di costruire una presenza stabile nei nuovi mercati geografici e di sviluppare delle strategie ad hoc, pianificando:**
  - a) quale peso dare ai nuovi mercati nel futuro sviluppo dell'impresa;
  - b) in quali segmenti competere;
  - c) le competenze distintive da sviluppare.



# Sviluppo del processo di internazionalizzazione

9

**Analizzando i processi di internazionalizzazione delle imprese, possiamo individuare quattro fasi di sviluppo nel mercato mondiale.**

- **Prima fase.**

L'impresa decide di espandersi anche fuori dal mercato d'origine e cerca le migliori opportunità nei mercati vicini o nei mercati più convenienti (per dimensione, trend di crescita, livello di competizione, ecc.). In genere, cerca di ridurre i rischi: esporta solo alcuni prodotti che presentano le maggiori probabilità di successo, si avvale di importatori-distributori locali, cede licenze ad imprese locali.

- **Seconda fase.**

L'impresa che è riuscita a conquistare una buona quota di mercato incomincia ad adottare una strategia specifica, che tenga conto delle condizioni locali, per consolidare la propria presenza:

- introduce una gamma più ampia di prodotti e di servizi;
- costruisce una propria rete di vendita e distribuzione, eliminando gli importatori locali;
- sviluppa una comunicazione sempre più mirata.
- Nei mercati più difficili da penetrare si ricorre a delle joint venture con partner locali.

- **Terza fase.**

L'impresa è presente in molti mercati e le vendite al di fuori dei mercati d'origine sono una percentuale rilevante: nasce il problema di come allocare nei vari mercati le risorse, in funzione delle opportunità, con l'obiettivo di massimizzare la creazione di valore (redditività, quote di mercato, ecc.) nel lungo periodo. L'impresa adatta l'offerta (prodotti e servizi) alla domanda locale e nei vari mercati gli stessi prodotti possono essere commercializzati anche in modo diverso per quanto riguarda brand (marca), messaggio pubblicitario e canali di distribuzione. Le differenze sono anche maggiori quando si decide di assumere il controllo di un'impresa locale con propri marchi, prodotti e clienti.

- **Quarta fase.**

Quando la presenza nei mercati internazionali supera una certa dimensione, in termini di numero di mercati e ricavi, sorge la necessità di un maggiore coordinamento per razionalizzare le proprie attività nei vari mercati al fine di aumentare l'efficienza globale e facilitare il trasferimento di know-how da un mercato all'altro.

# La competizione glocale

10

- Nei **singoli mercati** lo scenario competitivo include fornitori sia nazionali (locali, internazionali) sia stranieri (esportatori, multinazionali e globali). Sono imprese molto diverse e la natura della competizione non è mai la stessa.
- Le **imprese nazionali** possono presentare alcuni vantaggi rispetto alle imprese straniere. Ad esempio, sono considerate con simpatia dai governi e dall'opinione pubblica. Possono sfruttare il vantaggio di barriere protezionistiche o di “*buy national*”, originato da motivi strategici e/o nazionalistici. Spesso sono anche percepite come più affidabili, più efficaci nei servizi erogati, più flessibili e rapide nelle consegne.
- In particolare, **le imprese locali**, che hanno strategie mirate unicamente al mercato locale, grazie alla maggiore focalizzazione e conoscenza del mercato:
  - riescono meglio a rispondere alle esigenze dei clienti locali,
  - possono essere più rapide a percepire e soddisfare nuovi bisogni latenti o il cambiamento dei trend di mercato.
- Le **imprese multinazionali o globali** hanno, invece, vantaggi distintivi tipici di chi opera nei mercati mondiali:
  - economie di scala e di scopo (*R&S*, approvvigionamenti, produzione, marketing, ecc.);
  - rete globale di *sourcing* (materie prime, componenti, prodotti) e distribuzione con possibilità di sfruttare le opportunità più vantaggiose;
  - risorse umane di livello elevato, grazie alla capacità di individuare ed attrarre le competenze professionali migliori.
- Le multinazionali possono soddisfare le esigenze sia di uno stesso cliente multinazionale in più paesi sia di più clienti locali nei rispettivi mercati domestici. Sono anche in grado di trasferire da un paese all'altro le esperienze e il *know-how* acquisiti in un paese, così come le risorse (finanziarie, creative, ecc.).

# Internazionalizzazione come strategia per una crescita duratura

11

**Per una PMI che vuole crescere sui mercati internazionali, la definizione delle strategie di business è una delle sfide più critiche da effettuare. Infatti:**

- a) Variano tra un mercato e l'altro i comportamenti dei clienti, i canali di distribuzione, le legislazioni, le tradizioni, il livello e le modalità della competizione.
- b) Le differenze tra i costi (es.: costo del lavoro, costi dell'energia), nella pressione fiscale, nella normativa (es.: protezione dell'ambiente) determinano forti disparità nei costi di produzione tra un paese e l'altro.
- c) Le oscillazioni nei cambi influenzano profondamente la capacità di competere.

**Anche le politiche nazionali nei confronti dello scambio internazionale influiscono sul contesto competitivo in vario modo:**

- barriere alle importazioni, contenuto obbligatorio di lavoro locale, alcune funzioni (management, intermediazione, ecc.) riservate esclusivamente ai cittadini locali, standard di produzione a protezione dei consumatori;
- aiuti alle imprese nazionali per competere con quelle straniere.
- apertura dei propri mercati alle imprese estere perchè non esistono fornitori nazionali "rilevanti" (in termini di dimensione, qualità, affidabilità, servizio, ecc.), oppure perchè si mira a stimolare maggiore competitività nell'industria locale.

**Per scegliere i mercati in cui sviluppare ulteriormente il proprio business, il management deve innanzitutto analizzare tre aspetti :**

- caratteristiche dei mercati in esame e loro contesti competitivi;
- vantaggi competitivi distintivi dell'impresa nei mercati in cui il business è già consolidato;
- risorse (creative, esecutive, finanziarie, organizzative, ecc.) necessarie .

# Internazionalizzazione come strategia per una crescita duratura (segue)

12

## **La prima analisi sulle caratteristiche dei mercati in esame e loro contesti competitivi permette di conoscere approfonditamente :**

- domanda (prodotti/servizi richiesti, volumi, livello prezzi, abitudini, bisogni latenti, ecc.),
- offerta (concorrenti presenti: soltanto locali, oppure anche esteri, multinazionali o globali; prodotti/servizi offerti; quote di mercato; ecc.)
- ambiente esterno (politiche governative, sistema legislativo, spinte sociali, sistema bancario, ecc.),
- fattori critici di successo (FCS).

## **La seconda analisi deve evidenziare se i vantaggi competitivi dell'impresa dipendono solo da situazioni locali particolari ed uniche (per esempio concorrenti più deboli, controllo dei canali di vendita, ecc.) o sono più indipendenti dai mercati e, quindi, sfruttabili a livello globale.**

*N.B.: L'incrocio delle prime due analisi permette di valutare se i vantaggi competitivi sviluppati dall'impresa sono validi anche nei mercati in esame. Infatti, per conseguire nei mercati esteri un successo duraturo, l'impresa deve avere rispetto ai concorrenti dei vantaggi competitivi sia nella fase di ingresso sia in quella di consolidamento.*

## **La terza analisi rivela l'entità dell'impegno economico ed organizzativo necessario per sviluppare i nuovi mercati. Solo dall'insieme di queste analisi si può ricavare una chiara visione delle opportunità, dei rischi, degli investimenti necessari e quindi :**

- a) scegliere i mercati più interessanti in cui espandere il proprio business
- b) definire il modello di business più adatto
- c) stendere il piano operativo

*Naturalmente durante l'implementazione del piano, l'impresa dovrà effettuare "misure e controlli" periodici per rilevare gli eventuali scostamenti e decidere le modifiche necessarie da apportare.*

# Le forme di internazionalizzazione

13

- **INTERNAZIONALIZZAZIONE MERCANTILE**
- **INVESTIMENTI DIRETTI ESTERI (IDE)**
- **NUOVE FORME DI INTERNAZIONALIZZAZIONE**

# L'internazionalizzazione mercantile

14

## **L'internazionalizzazione mercantile consiste nella semplice attività di esportazione:**

- L'oggetto dell'internazionalizzazione pertanto non è l'impresa bensì, molto più semplicemente, la sua produzione;
- Pertanto gli studiosi anglosassoni tendono a non considerare questa attività come vera e propria internazionalizzazione

# Investimenti diretti esteri (IDE)

15

## **Gli IDE consistono in creazione di sussidiarie estere attraverso:**

- la costituzione *ex novo* nel paese di destinazione di filiali commerciali, stabilimenti, laboratori di ricerca o altro
- l'acquisizione di *business unit* già operanti nel mercato-obiettivo

## **Le sussidiarie possono avere natura:**

- commerciale (uffici vendita)
- produttiva (stabilimenti)
- riguardare altre funzioni aziendali (ricerca, progettazione, ecc.)
- riguardare un mix di funzioni

# Le nuove forme di internazionalizzazione

16

## **Accordi *equity***

- acquisizione o scambio di partecipazioni azionarie
- joint venture (*creazione di una nuova realtà*)

## **Accordi non *equity***

- licenze di produzione/vendita
- concessione di sfruttamento di marchi, brevetti
- accordi (di fornitura, distribuzione, altro)
- franchising
- altre forme di collaborazione



# La contrattualistica internazionale

17

## Premessa

Il contesto in cui si sviluppa una transazione commerciale con l'estero è caratterizzato dalla diversità di sistemi giuridici, dalla diversità di norme, di consuetudini, di significato attribuito a termini di uso comune che rendono necessario all'esportatore **un esame attento delle diverse clausole contrattuali**.

Le componenti valutarie, finanziarie, creditizie, logistiche e commerciali, gli usi e le consuetudini, la scelta dei termini di consegna delle merci, le forme di pagamento in uso nei singoli paesi possono, infatti, incidere in misura rilevante sulla **corretta impostazione del rapporto commerciale con l'estero**.

# La contrattualistica internazionale (segue)

18

## I Sistemi giuridici di *Common Law* e di *Civil Law*

**In ambito internazionale esistono due grandi famiglie di diritto che hanno un approccio diverso in materia di contrattualistica e la cui non conoscenza può produrre spiacevoli sorprese tali da compromettere la redditività di un affare con l'estero:**

- il sistema giuridico di "***Common Law***" (tipico dei paesi anglosassoni), dove non esistono codici scritti a cui riferirsi per disciplinare la materia (tipici, invece, dei paesi europei), si basa su precedenti casi analoghi e dove, di conseguenza, è necessario prevedere il più possibile nel contratto sottostante divenendo lo stesso "legge" per le parti contraenti;
- il sistema giuridico di "***Civil Law***" (adottato dai paesi europei), dove i contratti sono disciplinati dal codice civile, sottostà alla legge codificata.

**N.B. : La stipula di un contratto internazionale richiede, pertanto, particolare attenzione e non deve essere trascurata, ma è di fondamentale importanza, in particolare, definire il quadro giuridico in cui si sviluppa e a cui è assoggettato il rapporto commerciale.**

# Le linee guida nella contrattualistica internazionale

19

## Quadro giuridico

• Innanzitutto **è fondamentale informarsi sul quadro giuridico** in cui il contratto si inserirà, individuando l'esistenza o meno di eventuali vincoli imposti dalle leggi vigenti nel paese della controparte, che potrebbero rendere inefficace la scelta della legge italiana (nel caso si optasse per questa) nel Paese della controparte. Si suggerisce, pertanto, di valutare sempre in anticipo quale sia la legge da applicare all'accordo commerciale con una controparte estera

## Forma del contratto

• Pur non essendo necessaria la forma scritta, affinché un contratto possa considerarsi garante della volontà delle parti, **è opportuno, comunque, che l'accordo con controparte straniera sia sempre regolato in forma scritta.** È errata l'opinione - peraltro diffusa presso molti operatori economici - secondo la quale, non regolando in forma scritta il rapporto commerciale, si evita di assumere un vincolo giuridico. È esattamente il contrario con la differenza che, così facendo, non si conoscono i vincoli a cui si è assoggettato.

## Lingua del contratto

• Per quanto riguarda la lingua da usare è importante specificare nel testo del contratto quale sia la lingua alla quale attribuire il valore ufficiale del contratto, evitando che in presenza di traduzioni in altre lingue, i cui termini sono simili, ma possono dare adito a molteplici interpretazioni, sorgano contenziosi relativi alle disposizioni del contratto. Al riguardo si suggerisce una linea "neutra" come potrebbe essere l'inglese, vista la diffusione e la conoscenza della stessa in campo internazionale, per mettere le parti sullo stesso piano.

# Le linee guida nella contrattualistica internazionale (segue)

20

**Chiarezza** con la quale si individua, preventivamente, tutto ciò che potrebbe creare problemi o conflitti non lasciando spazio a equivoci e interpretazioni diverse da quanto effettivamente voluto dalle parti. Occorre aver presente che il significato che viene attribuito ad alcuni termini potrebbe essere diverso da quanto attribuito dalla controparte estera

**Armonia giusto equilibrio** tra le clausole che tutelano le parti contraenti: venditore e compratore (nella compravendita), fabbricante e agente e/o concessionario (nella distribuzione)

**Semplicità** del linguaggio affinché sia comprensibile a tutti quelli che nel futuro saranno chiamati ad utilizzare lo strumento contrattuale. La diversità di lingua, di cultura e di usi esige che il testo sia il più semplice possibile (talvolta è opportuno sottolineare il significato di termini che possono prestarsi a molteplici interpretazioni)

**Completezza** con la quale si regolano, nei limiti del possibile, tutti i punti oggetto del contratto stesso (legge applicabile, foro competente, arbitrato, lingua, sono soltanto alcuni degli aspetti fondamentali di qualsiasi rapporto contrattuale che vanno sempre concordati e previsti esplicitamente nei contratti internazionali)

**Organicità** in quanto non basta che le clausole siano esposte in modo chiaro, ma è necessario che facciano parte di uno schema ordinato e coerente. Non devono esserci contraddizioni tra una clausola e l'altra

# Le linee guida nella contrattualistica internazionale: la scelta della legge

21

L'ampia libertà rimessa all'autonomia delle parti per la scelta della legge applicabile al contratto incontra due soli limiti:

**Il primo limite** è costituito dalle c.d. "**norme imperative o di applicazione necessaria**" (es. norme di ordine pubblico, leggi tributarie, regolamentazioni amministrative non disponibili dalle parti, ecc.), che per legge di un determinato paese devono trovare applicazione anche se il contratto è sottoposto ad una legge straniera.

il secondo limite alla libera scelta delle parti è rappresentato dalle **norme inderogabili** proprie della legge di quel paese al quale si riferiscano tutti gli "altri" dati del contratto (es. luogo dell'adempimento dell'obbligazione, della consegna del bene, dove viene effettuato il pagamento dei corrispettivi, ecc.).



# Le linee guida nella contrattualistica internazionale: la scelta della legge (segue)

22

## La Convenzione di Roma del 1980

Se quanto detto innanzi è vero nei rapporti commerciali con Paesi extra comunitari, in ambito comunitario tutto questo è superato grazie alla **Convenzione di Roma del 1980 sulla legge applicabile alle obbligazioni contrattuali**, anche conosciuta come "**trattato di Roma**". Quest'ultima prevede all'art. 4 che, in assenza di scelta della legge applicabile, **sarà applicata la legge del Paese con cui il contratto ha il collegamento più stretto** e che si presume essere quella del Paese in cui risiede la parte che deve fornire la cosiddetta prestazione caratteristica.

Le norme contenute nella Convenzione di Roma trovano applicazione non soltanto nei contratti di compravendita, ma anche nei contratti di agenzia

È necessario, comunque, non lasciare al caso la scelta della legge applicabile, bensì di prevederla in anticipo dopo aver valutato i vari aspetti e le varie implicazioni che questo comporta con l'aiuto (magari) di un esperto di comprovata e riconosciuta esperienza in materia non dimenticando mai che non esistono norme "sovrnazionali" applicabili alle transazioni commerciali tra soggetti residenti in paesi diversi, il riferimento rimane sempre la norma nazionale del singolo paese.

# Le linee guida nella contrattualistica internazionale: i metodi di risoluzione delle controversie (segue)

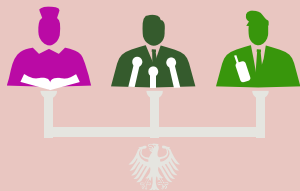
23



Per l'esportatore, se è essenziale definire quale sarà la legge applicabile ad un contratto internazionale, è altrettanto importante che non trascuri di precisare se, in caso di controversia, ci si presenterà davanti ai giudici del paese della controparte oppure davanti ai propri giudici (rimettendo, così, la soluzione della controversia ad un Tribunale statale) oppure ad arbitri privati



La scelta del tribunale statale - quindi il ricorso alla giurisdizione ordinaria - stabilendo il foro competente (quello cioè del proprio paese o del paese della controparte) per risolvere eventuali controversie è sicuramente la via più semplice, soprattutto quando il valore del contratto è d'importo limitato. L'operatore italiano, nella quasi totalità dei casi, preferisce prevedere che il Foro competente sia quello del proprio paese. Questo, però, non sempre, è opportuno o possibile. Bisogna valutare i singoli casi e sapere quali sono le possibilità di ottenere il riconoscimento di una eventuale sentenza nel paese della controparte estera. Occorre anche considerare che questo riconoscimento, se da una parte è facile ottenerlo nel caso di contratti con controparti di paesi UE, che hanno sottoscritto delle convenzioni sul reciproco riconoscimento di tali sentenze, in altri casi presenta seri problemi come ad es. negli USA .



L'arbitrato è un'alternativa alla scelta del tribunale statale per la risoluzione delle eventuali controversie, soprattutto per quei contratti di una certa importanza e valore, per i quali diventa primario affidare la soluzione di controversie a legali competenti nella materia che svolgono la funzione di "arbitri" per risolvere con "equità" una lite sorta tra le parti contraenti. La scelta della clausola arbitrale implica, però, che il Paese della controparte abbia aderito alla **Convenzione di New York** del 1958 - di cui fanno parte circa 100 paesi - nella quale si è stabilito di:  
accettare le risoluzioni arbitrali emesse dall'arbitro;  
riconoscere e dare esecuzione alle sentenze arbitrali.

# Le linee guida nella contrattualistica internazionale: la Convenzione di Vienna

24

**La compravendita di beni mobili** (beni di largo consumo, beni strumentali, macchinari, ecc.) tra un soggetto residente in un paese ed un soggetto residente in un paese diverso rappresenta senz'altro la tipologia di rapporto contrattuale più diffusa negli scambi internazionali che, però, comporta per gli operatori economici una serie di difficoltà ed incertezze dovute alla determinazione della legge che sarà applicata al contratto sottostante, tanto che la comunità internazionale, attraverso l'UNCITRAL (*United Nations Commission on International Trade Law*), ha cercato di trovare una soluzione per offrire alle parti contraenti un **quadro di riferimento uniforme** che superi le differenze di legislazione e favorisca una maggiore certezza.

La soluzione è stata trovata predisponendo una normativa sulla vendita internazionale di beni mobili che è stata adottata dai Paesi che hanno aderito alla **Convenzione di Vienna** del 1980, sulla vendita, appunto, di beni mobili, in vigore dal 1° gennaio 1988, composta da 101 articoli e ratificata dall'Italia con legge 11 dicembre 1985, n. 765 in vigore dal 1° gennaio 1988. La Convenzione di Vienna, quindi, costituisce la legge nazionale applicata alla vendita internazionale di beni mobili per gli stati che vi hanno aderito.

La Convenzione di Vienna ha cercato di raggiungere un compromesso tra sistemi giuridici diversi (quelli di *Civil law* e quelli di *Common law*) al fine di offrire un quadro giuridico universalmente riconosciuto e applicabile alla compravendita internazionale



# Le linee guida nella contrattualistica internazionale: la Convenzione di Vienna (segue)

25

La **Convenzione di Vienna** si applica alle vendite internazionali quando, cioè, le due parti contraenti una compravendita di beni mobili risiedono in paesi diversi.

Gli **istituti non disciplinati dalla Convenzione** e che rimangono regolati dalle norme nazionali dei singoli Stati sono i seguenti:

- la vendita per uso personale, familiare e domestico;
- la vendita di beni all'asta, di valori mobiliari, di titoli di credito e di denaro;
- la vendita di navi, imbarcazioni, veicoli a cuscino d'aria e aeromobili;
- la validità del contratto e delle singole clausole;
- gli effetti prodotti dal contratto sul trasferimento della proprietà delle merci;
- la responsabilità del fabbricante per danni arrecati a causa della merce venduta;
- le garanzie in caso di mancato pagamento.

Non disciplinando, tutti i problemi che possono sorgere in una compravendita internazionale (salvo quelli relativi alla formazione del contratto e agli obblighi del venditore e del compratore) è opportuno, anche nei casi di contratti tra contraenti di Stati aderenti alla Convenzione, provvedere sempre alla scelta della legge applicabile al contratto di vendita al fine di concordare la normativa di riferimento per le materie non coperte dalla Convenzione

# Le linee guida nella contrattualistica internazionale: la Convenzione di Vienna e gli obblighi del venditore

26

Con la stipula del contratto di compravendita, i principali **obblighi del venditore sono:**

- consegnare la merce nel luogo concordato, secondo i termini di consegna definiti in base agli *Incoterms 2000* della Camera di commercio internazionale di Parigi. L'adozione di un termine di consegna della merce secondo gli *Incoterms 2000* risulta più che mai raccomandabile in considerazione dell'irrevocabilità con cui vengono ripartiti oneri, costi, rischi e responsabilità a carico delle parti;
- consegnare la merce alla data di consegna pattuita nel contratto e/o determinabile in base al contratto oppure entro un periodo di tempo ragionevole o determinato;
- consegnare la merce secondo le modalità di trasporto definite nel contratto (via mare, via aerea, via terra o con trasporto intermodale), con mezzi di trasporto adeguati stipulando, se tenuto, un'assicurazione sulla merce trasportata, fornendo tutte le informazioni necessarie al cliente per il ritiro della merce;
- consegnare la merce conforme alle caratteristiche (quantità, qualità, tipo) previste del contratto, conforme al campione, modello e/o prototipo da visionare, senza difetti, idonea all'uso cui è destinata e imballata e/o confezionata adeguatamente;
- consegnare la merce libera da diritti e/o pretese di terzi, a meno che il compratore non abbia acconsentito a ricevere la merce gravata da tali diritti o pretese altrui;
- consegnare la merce libera da diritti sulla proprietà industriale e/o intellettuali secondo la legge del paese del compratore o del paese di destinazione;
- consegnare i documenti relativi alla merce nel momento concordato, nel luogo e nella forma prevista dal contratto;
- trasferire la proprietà della merce alle condizioni previste dal contratto in base alla legge nazionale applicabile al contratto non essendo l'Istituto della proprietà disciplinato dalla convenzione di Vienna.

# Le linee guida nella contrattualistica internazionale: la Convenzione di Vienna e gli obblighi del compratore

27

I principali **obblighi del compratore** sono invece, quelli di:

- pagare il prezzo fissato nel contratto nella moneta contrattuale pattuita, secondo le modalità concordate e, cioè, a mezzo bonifico bancario, assegno, incasso documentario o semplice o a mezzo credito documentario nel luogo e nei tempi previsti (in via posticipata e/o anticipata), rispetto alla spedizione della merce e/o contestualmente al ricevimento della stessa;
- pagare il prezzo fissato contrattualmente nel luogo definito che può essere, a seconda dei casi, presso una banca nel Paese del venditore e/o nel Paese dello stesso compratore e/o in un Paese terzo, oppure nel luogo di rimessa dei documenti presentati per l'incasso o per l'utilizzo;
- prendere in consegna la merce mettendo il venditore nelle condizioni di effettuare la consegna e adempiere alle formalità necessarie per il ritiro della merce.

# Le linee guida nella contrattualistica internazionale: la Convenzione di Vienna e i rimedi in caso di inadempimento

28

## **Rimedi a favore del compratore in caso di inadempimento del venditore**

### **In caso di inadempimento del venditore la Convenzione di Vienna prevede i seguenti rimedi a tutela del compratore:**

- la sostituzione della merce non conforme se trattasi di un adempimento essenziale;
- la riparazione della merce sempre ch   ci  sia economicamente ragionevole, tenuto conto delle circostanze;
- l'adempimento da parte del venditore delle obbligazioni non completamente realizzate;
- la riduzione del prezzo in proporzione al minor valore della merce consegnata;
- la risoluzione del contratto in caso di inadempimento essenziale o di mancata consegna della merce entro un termine prorogato rispetto a quello originariamente pattuito;
- il risarcimento del danno subito in seguito all'inadempimento del venditore comprensivo anche del mancato guadagno.

### **Principali clausole contrattuali a tutela del compratore:**

- clausole penali predefinite per entit   volte a sanzionare il venditore in caso di mancato adempimento di alcune obbligazioni (mancata consegna, vizi sulla merce, ecc.);
- clausole di eccessiva onerosit   che prevedono una revisione del prezzo a causa, ad esempio, di un apprezzamento della valuta di pagamento rispetto alla valuta del Paese del compratore;
- il rilascio di una garanzia di buona esecuzione del contratto (*performance bond*) da parte del venditore a favore del compratore al fine di permettere a quest'ultimo di escutere l'importo della garanzia nel caso in cui il venditore non rimedi ad una fornitura non conforme a quanto previsto contrattualmente;
- il rilascio di una garanzia di restituzione del pagamento anticipato (*advance payment bond*) nel caso di non spedizione della merce da parte del venditore.

# Le linee guida nella contrattualistica internazionale: la Convenzione di Vienna e i rimedi in caso di inadempimento

## **Rimedi a favore del venditore in caso di inadempimento del compratore :**

**In caso di inadempimento del compratore che, generalmente, riguarda il mancato pagamento del corrispettivo, la Convenzione di Vienna prevede i seguenti rimedi a salvaguardia del venditore:**

- la messa in mora del compratore fissando un termine ulteriore (proroga) del pagamento per adempiere, all'obbligazione di pagare, fermo restando il diritto del venditore di richiedere il risarcimento del danno subito per il ritardato pagamento;
- la risoluzione del contratto per inadempimento del compratore se considerato essenziale;
- il risarcimento del danno per inadempimento di qualsiasi obbligazione contrattuale comprensivo del mancato guadagno.

## **Principali clausole contrattuali a tutela del venditore**

- l'eccessiva onerosità sopravvenuta che mira a prevedere una revisione del prezzo della merce in caso di significativi aumenti del costo (ad esempio), di materie prime impiegate per la produzione;
- le condizioni sospensive che subordinano l'entrata in vigore del contratto al verificarsi di determinate condizioni come, ad esempio, l'emissione del credito documentario alle condizioni concordate con il compratore, oppure il ricevimento di una garanzia bancaria (*payment guarantee*) o di una *Stand by Letter of credit* con cui la banca emittente si impegna al pagamento nel caso in cui l'ordinante/compratore risulti inadempiente o, ancora, al ricevimento di un bonifico bancario per un importo calcolato in percentuale del prezzo di vendita quale acconto;
- la riserva di proprietà che permette al venditore di rimanere il legittimo proprietario della merce fino al suo pagamento integrale;
- la clausola di forza maggiore che specifica eventi (catastrofi naturali, scioperi, ecc.) non prevedibili e non imputabili al venditore al momento della conclusione del contratto, che impediscano allo stesso di adempiere ai suoi obblighi assunti nei confronti del compratore;
- gli interessi di mora per ritardato pagamento.

# Le linee guida nella contrattualistica internazionale: le condizioni generali di vendita

30

## Condizioni generali di vendita

Le condizioni generali di vendita sono equiparabili ad un contratto c.d. "normativo", ossia ad un accordo attraverso il quale le parti pongono delle "regole generali" che verranno applicate ad una serie di ulteriori, autonomi rapporti (le varie forniture) che saranno, quindi, disciplinati in conformità con quanto stabilito dal suddetto contratto normativo. Le condizioni generali, infatti, **rappresentano il "cuore"** della disciplina contrattuale voluta dalle parti, ossia **"l'intelaiatura contrattuale minima"** su cui costruire un rapporto continuativo di fornitura di beni.

Esse costituiscono, inoltre, un'ottima occasione per regolamentare aspetti **"accessori"**, ma pur sempre di fondamentale importanza, che spesso vengono tralasciati quando ci si limita a perfezionare una singola compravendita di prodotti: l'utilizzo (o il divieto di utilizzo) del marchio del fabbricante, la legge applicabile ai rapporti tra le parti, la scelta di un Foro competente, l'eventuale riserva di proprietà dei prodotti venduti.

Per il valido utilizzo delle condizioni generali, il Codice civile italiano richiede la semplice conoscibilità delle stesse da parte del soggetto che aderisce a tali condizioni che sono, generalmente, predisposte dalla parte venditrice (soltanto per le c.d. "clausole vessatorie" è necessaria una specifica approvazione per iscritto - art. 1341, comma 2 del c.c.). Se le parti sono d'accordo, tali condizioni potranno essere modificate o integrate secondo i requisiti di forma pattuiti dalle parti stesse e dovranno essere accettate esplicitamente e per iscritto da entrambe le parti.

Tali elementi, se utilizzati bene, possono divenire una leva su cui agire per concludere a proprio favore una trattativa commerciale e su cui costruire una strategia ed una politica di prodotto.

## Modelli di condizioni generali di vendita

- il Modello CCI di contratto di vendita internazionale della Camera di Commercio Internazionale;
- il Modello ECE/ONU di condizioni generali di vendita per la fornitura all'esportazione di impianti e macchinari elaborato sotto gli auspici della Commissione economica per l'Europa dell'ONU;
- il Modello *ORGALIME* (*Organisme de Liaison des Industries Metalliques Europeennes*) integrativo delle condizioni generali ECE/ONU;
- il Modello UCIMU di condizioni generali di contratto di macchine utensili per l'*export*.

# Le linee guida nella contrattualistica internazionale: le condizioni particolari

31

## **Parti contraenti**

Indicare esattamente le parti e i rispettivi legali rappresentanti

## **Premesse e allegati**

Specificare l'attività esercitata dalle parti e specificare le ragioni che hanno indotto le stesse a sottoscrivere l'accordo, indicare gli allegati al testo contrattuale come parte integrante dello stesso e la definizione del significato di alcuni termini contrattuali (cosa si intende, ad esempio, per spedizione, per collaudo oppure quando il contratto si ritiene definito, ecc.).

## **Prodotti**

Specificare la merce oggetto del contratto con indicazione della natura, delle caratteristiche, delle specifiche, dell'uso a cui è destinata, di eventuali tolleranze, ecc..

## **Prezzo contrattuale**

Definire la moneta e l'importo in cifre ed in lettere tenendo conto che, se la moneta è diversa dall'unità di conto nazionale (se, cioè, trattasi ad es. di USD), si è esposti al rischio di cambio.

## **Termini di consegna**

Indicare chi deve sopportare i costi del trasporto della merce, dell'assicurazione della stessa, dello sdoganamento (ove dovuto) in uscita ed in entrata e quando avviene il passaggio dei rischi e delle responsabilità tra venditore e compratore. Si raccomanda di rifarsi agli *Incoterms 2000* della Camera di commercio internazionale.

# Le linee guida nella contrattualistica internazionale: le condizioni particolari (segue)

32

## **Tempi di consegna**

Indicare la data o il periodo (ad esempio settimana o mese) in cui, o entro cui, il venditore è tenuto ad adempiere all'obbligo di consegna della merce con riferimento all'*Incoterm* pattuito.

## **Imballaggio**

Evitare indicazioni generiche del tipo: imballaggio standard, come al solito, ecc. precisando, invece, caratteristiche dell'imballaggio e/o del confezionamento tenendo conto, dell'esistenza di normative e prescrizioni specifiche nel paese di destinazione della merce.

## **Documenti**

Stabilire quali documenti occorre produrre per permettere al compratore di ritirare la merce considerando gli eventuali vincoli e/o limiti all'importazione (ad esempio divieti all'importazione, contingentamenti, analisi effettuate su particolari prodotti, visti e/o dichiarazioni varie, ecc.).

## **Condizioni di pagamento**

Specificare il mezzo di pagamento, la data di pagamento e la banca presso cui lo stesso dovrà essere eseguito, specificando eventuali vincoli alla spedizione. Nel caso di pagamento posticipato indicare se assistito o meno da garanzia bancaria o da Lettera di credito *Stand by* precisandone l'articolazione e la data in cui le stesse dovranno essere rilasciate, così come, nel caso di pagamento a mezzo credito documentario specificare la data entro cui lo stesso deve essere notificato al venditore/beneficiario e la sua articolazione.



# Le linee guida nella contrattualistica internazionale: le condizioni particolari (segue)

## **Riserva di proprietà**

Inserire tale istituto, chiamato anche "patto di riservato dominio", nei casi in cui lo si ritenga opportuno e necessario, in quanto, così facendo, consente all'esportatore di beni non di largo consumo, di restare il legittimo proprietario degli stessi fino a quando la merce non sia stata pagata totalmente. In ogni caso sarà necessario verificare l'efficacia e i requisiti di forma della clausola di riserva di proprietà in base alla legge del paese del compratore o di quella del paese dove si trovano fisicamente i prodotti.

## **Garanzie sulla merce**

Indicare le garanzie offerte sulla qualità della merce e/o sul buon funzionamento della stessa, la durata della garanzia offerta, che cosa è escluso dalla garanzia, le modalità e i tempi per avanzare eventuali reclami, limitando la responsabilità del venditore per i danni indiretti subiti dal compratore (ad esempio, danni causati da arresto della produzione). Indicare, inoltre, come verrà accertata la legittimità del reclamo ed i rimedi a favore del compratore nel caso di danno accertato.

## **Forza maggiore**

Indicare tutte quelle circostanze non previste o, comunque, non imputabili alle parti (es. sciopero, incendio, serrata, guerra, ecc.), che comportano l'impossibilità di onorare le obbligazioni contrattuali, con conseguente esonero di responsabilità della parte che non possa dare esecuzione al contratto a causa di tali eventi.

## **Responsabilità per ritardata consegna**

Precisare che la responsabilità del venditore per danni conseguenti a ritardata consegna è limitata ad un importo, calcolato in percentuale, rispetto al prezzo dei prodotti consegnati in ritardo, oppure calcolato con importo fisso.

## **Limitazione di responsabilità per non conformità**

Indicare come verrà accertata la legittimità di eventuali reclami ed i rimedi a favore del compratore nel caso di danni provati, specificando il limite massimo (in percentuale) di risarcimento dovuto dal venditore al compratore in caso di danni accertati derivanti da non conformità della merce, limitando, altresì, la responsabilità del venditore per i danni indiretti (es. derivanti da perdita di produzione, ecc.).

# Le linee guida nella contrattualistica internazionale: le condizioni particolari (segue)

34

## **Risoluzione contrattuale**

Indicare i casi di risoluzione contrattuale, in caso di inadempimento della controparte o al verificarsi di eventi (es. fallimento del compratore, mancato pagamento della fornitura, ecc) che pregiudicano la capacità di adempiere alle future obbligazioni.


## **Durata**

Prevedere una proroga tacita delle relazioni contrattuali dopo la scadenza originariamente pattuita, a meno che una delle parti decida di recedere nel rispetto di un termine minimo di preavviso (es. tre - sei mesi).

## **Legge applicabile**

Specificare che il contratto di vendita è regolato dalla Convenzione delle Nazioni Unite sulla vendita internazionale di merci (Convenzione di Vienna) indicando qual' è la legge applicabile con riferimento alle materie non disciplinate da tale Convenzione.

## **Risoluzione delle controversie**

Indicare l'autorità giudiziaria competente a dirimere eventuali controversie che dovessero insorgere tra le parti con riferimento alla validità, all'interpretazione e all'esecuzione del contratto. (Ad es. il tribunale di , Italia), prevedendo che, in deroga a quanto sopra detto, il venditore ha il diritto di convenire in giudizio il compratore dinanzi all'Autorità giudiziaria competente del paese dove lo stesso ha la sua sede. In alternativa a quanto sopra e là dove la tipologia del contratto lo giustifichi, previa verifica dell'esistenza di eventuali limitazioni alla sua applicazione si potrà ricorrere all'arbitrato della CCI, indicando la sede dell'arbitrato.

# I contratti di distribuzione internazionale

35

L'esportatore che stia avviando una presenza sui mercati esteri o che voglia ampliare il mercato su scala internazionale e non abbia ancora una propria organizzazione di vendita (filiale) può vendere i propri prodotti attraverso intermediari di commercio (agenti o concessionari) che organizzeranno stabilmente la distribuzione dei prodotti attraverso una propria struttura in conformità alle disposizioni dell'esportatore.

## **Quest'attività di intermediazione può svilupparsi in due modi:**

- attraverso agenti, rappresentanti, procacciatori d'affari, ecc. i quali promuovono la conclusione di contratti in cambio di un compenso provvigionale;
- attraverso concessionari, importatori, ecc. che, invece, acquistano i prodotti per poi rivenderli. Il loro compenso è dato dalla differenza tra il prezzo di acquisto ed il prezzo di rivendita.

# I contratti di distribuzione internazionale (segue)

36

## Contratti di agenzia

L'attività dell'**agente** di commercio consiste nel promuovere per conto dell'azienda mandante, (il Fabbricante o il Preponente), ma in nome proprio, la conclusione di contratti in **modo continuativo** con la potenziale clientela ubicata in un determinato territorio. L'agente, quindi, si preoccupa di sollecitare ordini da clienti in un dato territorio, dietro pagamento di un corrispettivo (**provvigione**) che, normalmente, matura con la conclusione o l'esecuzione (c.d. "buon fine") dell'affare procurato dall'agente.

L'attività dell'agente che viene svolta, come sopra accennato, in maniera stabile, non va confusa con l'attività di intermediazione svolta dai cosiddetti **procacciatori d'affari** ed altri intermediari occasionali e/o con quella del rappresentante che promuove le vendite in un dato territorio ma in nome e per conto del Fabbricante e **non**, quindi, in nome proprio.

# I contratti di distribuzione internazionale (segue)

37

## **La direttiva della Comunità Economica Europea**

In ambito europeo la Comunità Economica Europea ha emanato una direttiva (n. 86/653 del 18 dicembre 1986) relativa al coordinamento dei diritti degli Stati membri concernenti gli agenti commerciali indipendenti. Tale direttiva ha definito l'agente come intermediario indipendente, al quale deve essere riconosciuta un'autonomia operativa, senza che sussista alcun vincolo di sottoposizione gerarchica alle direttive del preponente; qualora non fosse così, il rapporto tra preponente ed agente assumerebbe i tratti distintivi tipici del lavoro subordinato.

Proprio per queste ragioni, tenendo conto del fatto che non sempre l'agente straniero possiede lo status giuridico di lavoratore autonomo, in considerazione, inoltre, che in alcuni paesi europei, ci sono tradizioni giuridiche secondo cui l'agente/persona fisica è equiparato ad un lavoratore dipendente (con tutti gli oneri e le conseguenze che questo comporta), se da un lato l'agente è obbligato ad attenersi alle istruzioni del preponente, dall'altro il contenuto di quest'ultime dovrà essere tale da non privare l'agente di un qualche ambito di autonomia. L'esportatore/preponente deve tener conto, infatti, che la direttiva comunitaria non affronta alcune problematiche lasciando ai singoli Stati ampia libertà di introdurre normative più favorevoli all'agente .

L'esportatore, quindi, non deve assolutamente lasciare al caso la definizione dei punti essenziali del contratto d'agenzia, né formularli pensando che la legge italiana sarà la fonte regolatrice del contratto in quanto, pur assoggettando il contratto alla legge italiana, ciò non esclude l'applicazione delle norme inderogabili della legge del Paese dell'agente.

# I contratti di distribuzione internazionale: elementi minimi di un contratto di agenzia

38

## **Le parti**

Indicare esattamente le parti e i loro legali rappresentanti specificando che le stesse saranno in seguito denominate rispettivamente "il Preponente" o "il Fabbrikante" e "L'Agente".

## **Premesse e allegati**

Specificare l'attività economica esercitata dalle parti e le eventuali circostanze che possano fornire elementi utili in sede di interpretazione del contratto.

## **Prodotti e territorio**

Specificare la nomina dell'Agente a promuovere la vendita dei "Prodotti" nel "Territorio" contrattuale, indicando la "zona" (Territorio) di esercizio dell'attività promozionale e quali sono i "Prodotti" oggetto dell'attività promozionale dell'Agente.

## **Esclusiva**

Prevedere espressamente la clausola di esclusiva specificando se la stessa si intende a carico del Preponente e/o dell'Agente:

- nel caso sia a carico del Preponente, questo comporta il divieto di concedere a terzi il diritto di promuovere le vendite o di distribuire i prodotti contrattuali nel territorio assegnato all'agente; sono possibili eventuali deroghe per clienti speciali (da identificare precisamente in apposito allegato) con espressa esclusione o riduzione della provvigione dell'agente;
- nel caso sia a carico dell'agente, questo comporta il divieto di svolgere attività commerciali che abbiano ad oggetto la commercializzazione di prodotti suscettibili di entrare in concorrenza con quelli contrattuali, così come di intrattenere relazioni d'affari con concorrenti del Preponente.

# I contratti di distribuzione internazionale: elementi minimi di un contratto di agenzia (segue)

39

## **Compiti dell'agente**

Specificare chiaramente l'obbligo dell'agente di seguire le istruzioni del preponente comprese le modalità di raccolta e di trasmissione degli ordini acquisiti presso la clientela e di informare periodicamente lo stesso sull'andamento dell'attività di promozione delle vendite e sulle condizioni di mercato. Infine l'obbligo di riservatezza e di non concorrenza.

## **Compiti del preponente**

Specificare chiaramente l'obbligo del preponente di fornire all'agente informazioni sui prodotti e sulle condizioni di pagamento dei prodotti degli stessi e di informare l'agente sull'accettazione o sul rifiuto degli ordini mettendolo nelle condizioni di svolgere al meglio la propria attività.

## **Solvibilità dei clienti**

Prevedere l'obbligo dell'agente di informare il preponente sulla solvibilità dei clienti. In casi eccezionali solo se espressamente previsto, nel rispetto delle condizioni stabilite all'art. 1746, comma 3° del codice civile, l'agente può assumere anche l'obbligo di garanzia per il mancato pagamento dei prodotti da parte del cliente. In tal caso, però, l'agente ha diritto al riconoscimento di un "apposito corrispettivo". La garanzia assunta non deve, però, prevedere un esborso più elevato della provvigione cui l'agente avrebbe avuto diritto.

## **Sub-agenti**

Indicare se l'Agente possa avvalersi o meno di sub-agenti e, nel caso sia ammesso, se è necessaria la preventiva accettazione del preponente per la nomina di ogni sub-agente designato dall'agente. Va, inoltre, precisato che l'agente rimane l'esclusivo responsabile nei confronti del preponente in merito all'operato dei sub-agenti.

## **Incassi delle vendite ai clienti**

Specificare se l'agente ha il potere di ricevere i pagamenti dei clienti e l'eventuale obbligo di darne tempestiva informazione al preponente.

## **Provvigioni**

Prevedere l'ammontare, (calcolato in percentuale sul prezzo di vendita effettivo), delle provvigioni dovute per le vendite andate a buon fine, i termini di pagamento e il momento in cui matura il diritto alla percezione delle stesse da parte dell'agente. Occorre, inoltre, prevedere l'importo delle provvigioni eventualmente dovute per gli affari conclusi dall'agente al di fuori del territorio contrattuale e per gli affari conclusi dopo la risoluzione del contratto ma promossi dall'agente in pendenza del contratto.

# I contratti di distribuzione internazionale: elementi minimi di un contratto di agenzia (segue)

40

## **Risoluzione anticipata del contratto**

Specificare i casi in cui è consentito risolvere anticipatamente il rapporto, come, per esempio, nei seguenti casi:

- fallimento o assoggettamento di una delle parti a una procedura concorsuale o di liquidazione;
- trasferimento dell'azienda e/o della maggioranza delle partecipazioni sociali rappresentative rispettivamente il patrimonio o il capitale sociale di una delle parti, se queste ultime sono costituite in forma societaria;
- violazione da parte dell'agente dell'obbligo di non concorrenza; uso illecito da parte dell'agente dei marchi, dei segni distintivi, dei brevetti e degli altri diritti di proprietà industriale del preponente;
- condanne penali per reati particolarmente gravi di cui si sia resa autrice una delle parti, tale da pregiudicare il buon nome e l'immagine commerciale dell'altra parte.

## **Forza maggiore**

Indicare le circostanze, indipendenti dalla volontà delle parti, al verificarsi delle quali l'inadempimento di una delle parti risulta giustificabile.

## **Minimi garantiti**

Stabilire le conseguenze del mancato rispetto da parte dell'agente dei minimi garantiti (esempio: risoluzione del contratto o riduzione del territorio in esclusiva); definendone l'entità in modo ragionevole.

## **Relazione tra le parti**

Specificare che l'agente non è un lavoratore subordinato e che tra agente e preponente non sussiste un vincolo di natura societaria, associativa o di cointeressenza. Và, inoltre, specificato se l'agente è "con rappresentanza" o "senza rappresentanza".

## **Marchio**

Precisare le modalità di utilizzo da parte dell'agente dei marchi e degli altri segni distintivi del preponente e le modalità che deve seguire nell'assistere il preponente e/o la clientela in caso di atti di contraffazione a danno del marchio del preponente.



# I contratti di distribuzione internazionale: elementi minimi di un contratto di agenzia (segue)

41

## **Effetti della risoluzione del contratto**

Non trascurare di precisare che l'agente non può più qualificarsi come tale sul mercato e che l'agente non può più avvalersi dei segni distintivi e del materiale pubblicitario del preponente.

## **Indennità di fine rapporto**

Specificare l'ammontare dell'indennità di fine rapporto spettante all'agente in caso di scioglimento del contratto. Tale indennità (indennità contrattuale) potrà, così, sostituire qualsiasi indennità cui l'Agente abbia diritto in base alla legge applicabile al contratto, sempre che questo sia, però, reso possibile dalla legge applicabile. Se, tuttavia, la legge applicabile non consente ciò, l'agente avrà diritto all'indennità calcolata secondo i criteri fissati dalla legge applicabile.

## **Durata del contratto**

Scelta tra un contratto a tempo determinato o uno a tempo indeterminato; con eventuale previsione di un periodo di prova.

## **Testo Autentico**

Indicare la lingua cui fare riferimento, come testo autentico, per l'interpretazione del contratto.

## **Clausola compromissoria (se applicabile) o foro competente**

Prevedere eventualmente una procedura di conciliazione informale da esperire prima di iniziare la causa o di adire il giudizio arbitrale; qualora venga localizzato in Italia il foro competente, è bene lasciare alla parte italiana la facoltà di adire le vie legali davanti al giudice dove ha sede la parte straniera.

## **Legge applicabile**

Deve essere individuata espressamente e per iscritto tenendo conto della reale applicabilità, ad esempio, della legge italiana in materia di agenzia, ai contratti stipulati con agenti residenti in alcuni Paesi europei e in molti Paesi extra europei dove sono presenti norme inderogabili.

# I contratti di distribuzione internazionale (segue)

42

## **Contratti di concessione**

Il contratto di concessione è caratterizzato dalla presenza di un concessionario/importatore responsabile di un territorio stabilito, che acquista per poi rivendere in nome e per conto proprio i prodotti del fabbricante normalmente con un diritto di esclusiva.

Il concessionario/importatore, quindi, promuove ed organizza le vendite dei prodotti di un fabbricante in un determinato territorio, distinguendosi dall'agente in quanto, mentre l'agente promuove la conclusione di contratti, il concessionario/importatore acquista e rivende.

Da un punto di vista commerciale, con l'agente l'esportatore invia la merce direttamente agli effettivi utilizzatori, mentre con la concessione l'esportatore vende la merce e la invia al concessionario il quale, a sua volta, la venderà agli effettivi utilizzatori.

# IL PROCACCIATORE D'AFFARI

43

## **DEFINIZIONE**

Per "procacciatore d'affari" si intende colui che riceve da un'impresa, senza divenirne Dipendente né subirne il potere di direzione, l'incarico di promuovere contratti in suo nome.

L'attività di procacciatore d'affari consiste nel segnalare all'impresa preponente l'opportunità di stipulare contratti o acquisire ordini di acquisto, senza condurre trattative in merito a tali Contratti.

Trattasi di un rapporto di collaborazione atipico, non regolato da norme di legge.

Si distingue dall'agente/rappresentante di commercio, per l'occasionalità del rapporto con l'impresa preponente, non essendo legato a quest'ultima da un rapporto di tipo stabile.

Il procacciatore d'affari opera senza diritto di esclusiva per la zona di competenza e può svolgere la propria opera anche per conto di più imprenditori.

Il procacciatore d'affari è retribuito a provvigione ma, diversamente dall'agente/rappresentante di commercio, non gli è dovuto alcun compenso per gli affari che non abbia procacciato direttamente.

# I TERMINI DI CONSEGNA DELLE MERCI

44

Una delle fasi più delicate in un rapporto di compravendita è il momento della consegna della merce dal venditore al compratore.

Questo momento diviene ancora più centrale se si pensa che le due parti sono separate da distanze geografiche notevoli che non permettono, talvolta, di seguire l'iter intero del trasporto.

Questo momento, inoltre, è molto importante per le parti in quanto determina chi, tra venditore e compratore, sopporta i costi relativi al trasporto della merce da un luogo ad un altro, i costi connessi all'assicurazione della stessa, le spese doganali (ove dovute) in uscita ed in entrata e quando avviene il passaggio dei rischi e delle responsabilità, dal venditore al compratore, per la merce trasportata.

Tutto questo viene definito con delle frasi (franco fabbrica, franco destino, ecc.) e/o delle brevi sigle che si sono diffuse in tutti i Paesi del mondo determinando, però, difformità d'interpretazione da parte degli operatori al punto che, lo stesso termine e/o la stessa sigla, può assumere significati diversi da Paese a Paese e, di conseguenza, determinare una diversa ripartizione dei costi, dei diritti, degli obblighi e delle responsabilità.

# Gli incoterms

45

Per tentare di regolamentare il passaggio della merce, a cui sono connessi i rischi gravanti sulla stessa determinati dalle difficoltà logistiche, si è deciso, a livello internazionale, di introdurre una serie di termini di "resa merce" che vengono denominati *Incoterms*.

Gli ***Incoterms (International Commercial Terms)*** sono dei termini di consegna della merce che permettono di individuare e stabilire chi sopporta i costi di trasporto, di assicurazione merce, di sdoganamento (in caso di paesi extra UE) e quando avviene il passaggio dei rischi e delle responsabilità dal venditore al compratore.

## **Scopo degli Incoterms 2000**

Scopo degli Incoterms, elaborati dalla Camera di commercio internazionale di Parigi (CCI) per la prima volta nel 1936, nascono per permettere una interpretazione certa ed uniforme dei termini più in uso nei diversi paesi. In questo modo gli operatori di differenti Paesi e tradizioni giuridiche potevano finalmente fare affidamento su fonti interpretative uniformi, univoche e autentiche per la corretta ed equa ripartizione di costi e rischi nella consegna delle merci. L'edizione attualmente in vigore è quella del 2000: gli "*Incoterms 2000*".

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

## **Funzioni e campo d'azione degli Incoterms**

Il campo di azione e la funzione degli *Incoterms*, viene individuata attraverso il riconoscimento di quattro punti o momenti fondamentali che trovano risposta alle seguenti domande:

- chi paga il trasporto principale?
- dove avviene la consegna della merce?
- dove e quando si verifica il passaggio dei rischi dal venditore al compratore
- chi sopporta tutti gli altri oneri connessi al trasporto (emissione dei documenti, spese e scarico, operazioni doganali (ove occorra), assicurazione delle merci in viaggio)?

# I quattro gruppi principali di Incoterms

46

## **Gruppo E**

**Contratti alla PARTENZA.** Il livello delle obbligazioni del venditore è MINIMO: CONSEGNA usualmente presso i locali del venditore (nessuna obbligazione con riguardo al caricamento della merce).

## **Gruppo F**

**Contratti alla PARTENZA.** Il venditore deve consegnare la merce per il trasporto secondo le istruzioni del compratore.

Punto di consegna:

Termine FCA. Se il luogo di consegna è: nei locali del venditore, allora quest'ultimo effettuerà la consegna caricando la merce sul veicolo del compratore;

in un altro luogo, il venditore mette a disposizione del compratore la merce, non scaricata dal proprio veicolo.

Termine FOB è "al passaggio della murata della nave", tenendo conto della tipologia della merce e delle strutture di caricamento disponibili.

Termine FAS è sottobordo, sulla banchina o nel magazzino del punto di imbarco convenuto. Lo sdoganamento all'esportazione è a carico del venditore.

## **Gruppo C**

Contratti alla PARTENZA. Il venditore deve stipulare il contratto di trasporto sulla base delle condizioni usuali e a proprie spese, (indicando, dopo il termine "C" un punto fino a cui il venditore deve sostenere le spese di trasporto) e rimettere la merce al vettore.

Nei termini CIF e CIP deve anche stipulare l'assicurazione e sostenere le relative spese.

Il rischio di perdita o danneggiamento della merce e qualunque spesa aggiuntiva che possa risultare da eventi successivi all'imbarco o all'invio ricadono sul compratore.

Se il contratto di trasporto implica il pagamento di diritti, tasse, oneri, inclusa ogni spesa sostenuta per il trasbordo della merce, tali spese ricadono sul venditore.

Nei termini CFR e CIF: è stata eliminata l'obbligazione del venditore di consegnare il contratto di noleggio al compratore.

Con i termini CIF e CIP: il venditore è obbligato a procurare l'assicurazione a favore del compratore (con "copertura minima", salvo la possibilità per il compratore di richiedere al venditore di stipulare un'assicurazione aggiuntiva).

## **Gruppo D**

**Contratti all'ARRIVO.** Il venditore è responsabile dell'arrivo della merce al luogo o punto di destinazione convenuto e deve sopportare tutti i rischi e le spese per il trasporto della merce a destinazione. Non ha obblighi doganali d'importazione nel paese di destinazione (ad eccezione del termine DDP).

Termine DEQ: lo sdoganamento all'importazione è a carico del compratore.

Termine DAF: il venditore sopporta il rischio durante il trasporto fino alla frontiera e lo scaricamento alla frontiera è a carico del compratore

# I singoli Incoterms

47

## **EXW - Ex Works (Franco fabbrica ... luogo convenuto)**

Il venditore adempie alle sue obbligazioni consegnando la merce al compratore nel luogo indicato (la propria fabbrica e/o magazzino) non sdoganata all'esportazione e senza l'obbligo di curare il caricamento sul mezzo messogli a disposizione dal compratore, salvo eventuali deroghe che dovranno essere espressamente concordate. Il compratore sosterrà pertanto tutte le spese di trasporto, assicurazione e di sdoganamento, sopportandone inoltre i rischi relativi.

## **FCA - Free carrier ... named place (Franco vettore ... luogo convenuto)**

Il venditore deve consegnare, sdoganata all'esportazione (ove occorra), la merce al vettore/spedizioniere indicato dal compratore, nel luogo convenuto. Da questo momento in poi tutte le spese ed i rischi sono a carico del compratore.

Il momento critico è il mezzo su cui avviene la consegna della merce nel luogo convenuto, che può essere presso "i locali del venditore" o "altrove". Avverranno nei "locali del venditore" le spedizioni che riguardano carichi completi di container (*full container loaded*) o di TIR, o di un vagone; saranno effettuati "altrove" nel caso di carichi parziali.

## **FAS - Free along side ... named port of shipment (Franco lungo bordo ... porto di imbarco)**

Il venditore ha l'obbligo di consegnare la merce, sdoganata all'esportazione (ove occorra), sotto bordo, sulla banchina o nel magazzino del porto d'imbarco convenuto. Da questo momento in poi tutte le spese ed i rischi sono a carico del compratore

Il momento critico è lungo la banchina sottobordo della nave al porto di imbarco ma, se questo non è possibile causa, ad esempio, problemi di attracco per la nave, per evitare di pagare controstaie il venditore può usufruire di chiatte per effettuare il caricamento in mare, assumendosi sempre il costo e il rischio fino al sottobordo della nave.

## **FOB - Free on board ... port of shipment (Franco a bordo ... porto di imbarco)**

Il venditore adempie alle sue obbligazioni fino al caricamento delle merci sulla nave nel porto d'imbarco convenuto. Il compratore sostiene tutte le spese (trasporto e assicurazione merce) e sopporta tutti i rischi dal momento del caricamento della merce sino a destino.

Il momento critico è la murata della nave al porto di imbarco convenuto. Al superamento da parte della merce di tale punto, avviene il passaggio di oneri e rischi dal venditore al compratore. Qualora la murata della nave non funga da linea discriminante, come, ad esempio, nel caso del trasporto RO-RO o containerizzato, sarebbe più appropriato utilizzare il termine *FCA*.

# I singoli Incoterms

48

## **CFR - Cost and freight ... port of destination (Costo e nolo ... porto di destinazione)**

Il venditore deve pagare tutte le spese fino al porto di destinazione, mentre i rischi, ogni costo causato da eventi successivi al caricamento delle merci sulla nave, nonché i costi relativi all'assicurazione delle merci dal caricamento in poi sono trasferiti al compratore, dal momento in cui le merci sono caricate sulla nave nel porto di imbarco.

Il momento critico è la murata della nave, come per il *FOB*, mentre, per quanto riguarda il costo del trasporto (nolo), il punto critico è rappresentato dal momento fino al quale il venditore sostiene i costi relativi al trasporto.

## **CIF - Cost insurance and freight ... port of destination (Costo, assicurazione e nolo ... porto di destinazione)**

Il venditore ha gli stessi obblighi visti nella resa CFR ed in più deve sopportare i costi relativi alla stipula di una polizza di assicurazione contro i rischi di perdita o avaria delle merci durante il trasporto fino al porto di destinazione convenuto.

Il momento critico è il medesimo visto per la clausola CFR.

## **CPT - Carriage paid to ... place of destination (Trasporto pagato fino a ... luogo di destinazione)**

Il venditore deve pagare il nolo fino al luogo di destinazione convenuto. Il rischio di perdita o avaria delle merci, così come ogni onere relativo alle merci in viaggio (costo assicurazione merce), è a carico del compratore dal momento in cui le merci sono consegnate al vettore/spedizionario.

Il momento critico è la consegna della merce, in cui si trasferiscono i rischi dal venditore al primo vettore, mentre il costo relativo al trasporto si ha fino al punto in cui il venditore consegna, a destinazione, la merce nel luogo convenuto.

## **CIP - Carriage and insurance paid to ... place of destination (Trasporto e assicurazione pagati fino a ... luogo di destinazione)**

Il venditore ha gli stessi obblighi visti nella resa *CPT*; inoltre, deve sostenere i costi per la copertura assicurativa relativi alla perdita e all'avaria delle merci.

Il momento critico è lo stesso della clausola *CPT*. La differenza sta nel fatto che il venditore deve farsi carico delle spese relative all'assicurazione della merce in cui è tenuto a corrispondere soltanto il minimo dell'"*Institute Cargo Clauses*" (come per il termine *CIF*).

## **DAF - Delivery at frontier ... named place (Reso frontiera ... luogo convenuto)**

Il venditore deve consegnare la merce al compratore dopo il compimento delle operazioni doganali alla frontiera nel luogo convenuto. Il compratore sosterrà tutte le spese ed i rischi successivi.

Il momento critico è il luogo e il momento in cui si verifica la consegna alla frontiera convenuta, a bordo del mezzo di trasporto: frontiera che sarà comunque oltre la dogana (di confine) in cui avviene l'operazione doganale di esportazione e prima di quella in cui andranno espletate le operazioni doganali all'import.



# I singoli Incoterms

49

## **DES - Delivery ex ship ... port of destination (Reso ex nave ... porto di destinazione)**

Il venditore adempie le sue obbligazioni con la consegna delle merci al compratore a bordo della nave nel porto convenuto di destinazione, ma senza compimento delle operazioni doganali all'import. Il momento critico è a bordo della nave nel porto di arrivo, poiché la merce si considera a disposizione del compratore per lo scaricamento a seconda degli usi nel porto di destinazione (in alcuni porti la disponibilità allo scarico viene concessa dopo l'apertura della stiva, in altri quando la merce supera la murata della nave in fase di sbarco), di cui, comunque, gli *Incoterms* non fanno cenno.

## **DEQ - Delivery ex quay ... port of destination (Reso banchina sdoganato ... porto di destinazione)**

Il venditore ha l'obbligo della consegna delle merci al compratore sulla banchina del porto di destinazione, sostenendo anche le spese di scaricamento. Il momento critico è la banchina al porto di destinazione convenuto con dogana all'*import* a carico del compratore.

## **DDU - Delivery duty unpaid ... "place of destination" (Reso non sdoganato ... "luogo di destinazione")**

Il venditore deve consegnare le merci al compratore nel luogo di destinazione convenuto nel paese del compratore, con esclusione delle spese di sdoganamento all'*import*. Il momento critico è il luogo convenuto nel paese di destinazione prima della linea doganale, cioè prima delle operazioni doganali di importazione nel paese di destinazione.

## **DDP - Delivery duty paid ... place of destination (Reso sdoganato ... luogo di destinazione)**

Questa clausola ha lo stesso significato del DDU, con la differenza che il venditore sopporta anche gli obblighi relativi allo sdoganamento della merce all'*import*.

# I mezzi di pagamento: premesse

50

Una delle più grosse problematiche che gli operatori devono affrontare nelle vendite all'estero è quella concernente il "mezzo più sicuro" per ottenere il pagamento delle proprie forniture evitando e/o riducendo i rischi connessi al mancato o ritardato pagamento.

Chi vende proporrà delle clausole che lo rassicurino circa l'incasso del proprio credito. Chi, invece, acquista, si preoccuperà di avere la liquidità per effettuare il relativo pagamento, cercando di posticiparlo rispetto alla consegna della merce o alla prestazione del servizio.

In questi casi diventa importante che l'esportatore segua una strategia contrattuale che gli consenta di posizionarsi sui mercati individuati riducendo al minimo i rischi di mancato o ritardato pagamento.

L'incontro tra le esigenze contrapposte di chi vende e di chi compra determinerà la **scelta del mezzo di pagamento**, che **sarà influenzata** da vari elementi che, negli scambi internazionali, assumono una rilevanza maggiore in relazione a quanto di seguito elencato: il rischio commerciale (insolvenza della controparte);

- la situazione politica ed economica del paese della controparte (rischio paese);
- il rapporto e il grado di conoscenza esistente tra il venditore e il compratore;
- la forza contrattuale e la situazione particolare del settore d'appartenenza;
- il regime valutario del paese del compratore;
- la possibilità di attivare una copertura del rischio commerciale e/o politico;
- la tipologia di accordo commerciale sottostante;
- gli usi, le consuetudini e le normative all'import esistenti nei singoli paesi;
- la prassi bancaria internazionale;
- il settore merceologico e il mercato di riferimento;
- il volume delle singole forniture;
- la distanza;
- la possibilità di essere sostituiti con altri fornitori;
- il volume delle singole forniture;
- la possibilità di attivare una copertura del rischio commerciale e/o politico.

# I mezzi di pagamento: quando pagare

51

Riguardo al momento in cui dovrà avvenire il pagamento si potrà concordare che il pagamento sia effettuato prima (pagamento anticipato), dopo (pagamento posticipato) o contestualmente alla consegna della merce (pagamento contestuale).

## **Pagamento anticipato**

È sicuramente la condizione da preferire per l'esportatore in quanto lo stesso spedisce la merce ordinata dal compratore soltanto quando l'importo relativo alla fornitura gli sarà stato accreditato in via definitiva e liberatoria sul conto corrente.

In tal caso l'esportatore non è, così, esposto ad alcun rischio di mancato pagamento, mentre il compratore potrebbe nutrire dei "dubbi" circa la spedizione della merce.

Il compratore che si trovi in questa situazione potrebbe, cautelarsi dal suddetto rischio chiedendo al venditore di far aprire a suo favore una garanzia di restituzione del pagamento anticipato denominata in inglese "*Advance payment bond*" con la quale la banca si impegna a riconoscere all'importatore l'importo pagato anticipatamente nel caso di mancata spedizione della merce.

## **Pagamento posticipato**

È la situazione che preferisce il compratore, in quanto riceve la merce ordinata prima di eseguire il prezzo a favore del venditore. In questo caso è il **venditore che si accolla tutti i rischi**: deve produrre la merce, metterla a disposizione del compratore nel luogo e nei termini concordati e spedirla fino a destinazione.

Con il pagamento posticipato rispetto allo spedizione della merce, il venditore è esposto al rischio di mancato pagamento a causa di inadempimento del compratore (che potrebbe non pagare o pagare in ritardo) oppure a causa di inadempimento del paese in cui risiede il compratore (rischio politico). È senz'altro la forma più diffusa e, proprio per i rischi cui è esposto il venditore, richiede che la definizione della condizione di pagamento sia effettuata con attenzione per ridurre o superare i predetti rischi adottando, a seconda dei casi, strumenti di cautela che possono essere di tipo assicurativo oppure di tipo bancario.

La dilazione di pagamento concessa, inoltre, i termini di rimborso, il tasso di interesse implicito o esplicito applicato alla dilazione concessa devono essere considerati in modo da non pregiudicare l'equilibrio finanziario dell'impresa.

## **Pagamento contestuale**

Il pagamento contestuale, conosciuto con il termine "contrassegno", ma anche con il termine inglese "*Cash on delivery*", in sigla COD si ha quando il regolamento della fornitura avviene contestualmente alla consegna della merce. In genere quando l'esportatore incarica un operatore di trasporto (spedizioniere) di consegnare la merce solo contro ritiro di: banconote, assegni di conto corrente bancario o circolari;

- pagherò cambiali, cambiali tratte accettate;
- dichiarazioni bancarie di ricevimento ordine di pagamento a favore del venditore;
- dichiarazioni/attestazioni bancarie di avvenuto trasferimento dell'importo.

Solo l'ultima possibilità può assicurare il pagamento della fornitura. Le altre possibilità sopra elencate (ad eccezione delle banconote e/o dell'assegno circolare emesso, quindi, da banca) rappresentano strumenti per ottenere il pagamento che, comunque, non è certo.

Il *COD*, che è utilizzato soprattutto per le spedizioni via camion in ambito europeo, è una modalità di regolamento che impone all'esportatore, se vuole avere il controllo dell'operazione, la gestione del relativo trasporto, indicando espressamente e chiaramente il vincolo alla consegna ed incaricando per iscritto uno spedizioniere a curare la consegna della merce indicando il vincolo alla consegna

# I mezzi di pagamento: come e dove pagare

52

## Modalità di pagamento (come pagare)

Indipendentemente dalla forma di pagamento che le parti adotteranno e dal momento in cui lo stesso verrà effettuato, il sistema utilizzato dalle banche di tutto il mondo per verificare i regolamenti internazionali è il sistema "*Swift*".

***Swift*, "Society for Worldwide Interbanking Financial Telecomunicazione", è una società che ha per oggetto la gestione di una rete esclusiva di linee telefoniche, gestite da elaboratori elettronici, per la trasmissione di messaggi scambiati tra le banche partecipanti.**

La sede di "*Swift*" è a Bruxelles (Belgio), mentre in ogni paese sono presenti uno o più concentratori nazionali che raccolgono e trasmettono tutti i messaggi in entrata ed in uscita. A Milano e a Roma sono situati i concentratori per l'Italia.

Tutte le banche collegate hanno un codice di controllo chiamato "*Authenticator Key*", che assicura l'autenticità del messaggio e, quindi, lo rende immediatamente operativo. Il vantaggio di questo mezzo è quello di poter inviare qualsiasi messaggio, già autenticato, a qualsiasi banca del mondo (purché collegata alla rete *swift*) in tempo reale.

Quando perviene, ad esempio, un accredito alla banca italiana non occorre verificarne l'autenticità, ma esso è già operativo. Il trasferimento dei fondi con il sistema *swift*, di cui riportiamo alla tabella 3 le Categorie di operazioni possibili, assicura quindi: sicurezza nell'invio dei messaggi:

- velocità di esecuzione;
- uniformità;
- riduzione del rischio di disguidi.

## Banche e Luogo di pagamento (dove pagare)

Il pagamento di una qualsiasi transazione commerciale internazionale avviene tramite il sistema bancario che ha dato vita ad una serie di rapporti di corrispondenza, di conto corrente (conti nostro in valuta di conto valutario e/o conti loro in unità di conto nazionale), ad accordi per la trasmissione dei bonifici in euro o in altre divise e alla creazione (in ambito UEM - Unione Monetaria Europea) di un sistema di regolamento automatizzato dei regolamenti lordi in tempo reale (*Target*), tramite i quali e attraverso la rete *swift* vengono veicolati tutti i pagamenti in Euro tra i paesi partecipanti all'UEM.

Il luogo di pagamento può essere, inoltre, a seconda dei casi: nel Paese del venditore, presso cioè, una banca italiana con cui l'esportatore intrattiene un rapporto di conto:

- nel Paese del compratore, presso, cioè, una banca all'estero nel caso, ad esempio, di pagamenti veicolati attraverso circuiti elettronici di incasso e/o utilizzando conti accentrati di banche italiane all'estero;
- una banca all'estero in caso di crediti documentari utilizzabili presso banche estere nel Paese del compratore o in Paesi terzi.

# I mezzi di pagamento: in che moneta pagare

53

Quando si negozierà un contratto con una controparte estera non è detto che la moneta contrattuale sia, necessariamente, l'unità di conto nazionale e, quindi, l'euro. Risulta fondamentale, pertanto, concordare in quale moneta fissare il prezzo della transazione commerciale.

Fatturare le proprie transazioni commerciali o ricevere le fatture in moneta diversa dall'Euro, comporta per l'esportatore (nel primo caso) e/o per l'importatore (nel secondo caso), l'esporsi a quello che è il "rischio di cambio". Essendo evidente che l'esportatore si troverebbe nell'uno e nell'altro caso in una situazione di incertezza (rischio) che potrà risolversi positivamente ma anche negativamente, può chiudere tale situazione di rischio, in uno dei seguenti modi:

- cercando, ove possibile, di fatturare (o di farsi fatturare gli acquisti) in moneta nazionale e, quindi, in Euro;
- bilanciando crediti e debiti in valuta estera già esistenti o previsti in un arco di tempo predeterminato (*pairing* interno);
- intervenendo sul prezzo espresso in valuta e, cioè, praticando, ove possibile, un prezzo più alto di quello effettivo;
- prevedendo contrattualmente la possibilità di ritoccare il prezzo praticato nel caso in cui l'oscillazione (rapporto di cambio) superi una certa soglia (clausola di cambio);
- chiedendo alla banca con cui si intrattiene rapporto di conto e, in particolare, con cui è in essere una linea di credito (Fido) di anticipargli l'importo, relativo alla fattura o alla futura fattura di vendita, accreditandogli da subito, cioè al momento della determinazione del prezzo, il conto in euro;
- stipulando con la banca un contratto a termine che permette di fissare il prezzo di acquisto e di vendita di un importo in divisa, per una determinata data ad un cambio prestabilito;
- stipulando con la banca dei contratti che conferiscono il diritto, ma non l'obbligo, di acquistare o di vendere un importo in valuta entro oppure ad una determinata data, a seconda della convenienza del cambio di mercato rispetto a quello prefissato (*option*);
- stipulando con la banca contratti di *swaps* o di *futures* che riguardano, però, transazioni di natura soprattutto finanziaria.

# I mezzi di pagamento: le forme di pagamento

Fra le diverse forme di pagamento in uso nel commercio internazionale occorre, innanzitutto, valutare quale, tra quelli esistenti, rappresenta la soluzione più adeguata in base a diversi fattori di cui ne vengono citati alcuni a titolo esemplificativo: il grado di conoscenza della controparte, la valutazione della sua affidabilità e solvibilità, il rapporto istaurato, la tipologia dell'accordo commerciale, la forza contrattuale, il settore di appartenenza, la distanza, gli usi, le consuetudini e le normative all'*import* dei singoli Paesi, il regime valutario del Paese del compratore, la situazione di "rischio" del Paese della controparte, la possibilità di essere sostituiti con altri fornitori, il volume delle singole forniture e la possibilità, poi, di attivare una copertura assicurativa del rischio commerciale e/o politico.

L'esportatore, comunque, sulla base delle considerazioni di cui sopra potrà adottare una delle seguenti forme di pagamento che di seguito elenchiamo:

- Il bonifico bancario (*Swift transfer* o *transmission*);
- la rimessa di assegni di conto corrente (*check* o *cheque*);
- la rimessa di assegni circolari (*international money order*);
- l'incasso documentario (*documents against payment* o *cash against documents*, anche conosciuti con le sigle D/P o CAD);
- la rimessa di documenti commerciali contro accettazione e/o contemporaneo avallo o garanzia rilasciata da banca di uno documento finanziario, quale, ad esempio una tratta o un pagherò, pagabile a scadenza (*documents against acceptance*, anche conosciuto con la sigla D/A);
- l'incasso semplice di effetti cambiari e/o di ricevute bancarie (*clean collection*);
- l'incasso elettronico (*LCR* per la Francia, *IEF* per la Spagna, *Lantschriften* per l'Austria e la Germania);
- il bonifico bancario (*Swift transfer* o *transmission*) assistito da una garanzia bancaria (*payment guarantee*) oppure da una *Stand by Letter of credit*;
- l'apertura di credito documentario irrevocabile con o senza conferma (*irrevocable documentary credit with confirm* oppure *without confirm*);
- la cambiale internazionale a scadenza (*promissory notes* oppure *accepted bill of exchange*).

# I mezzi di pagamento: il bonifico bancario

55

Il **bonifico bancario** consiste nel trasferimento di una somma di denaro, disposta su istruzioni del debitore, dalla banca dello stesso ad una banca corrispondente nel paese del creditore con l'invito ad effettuare a quest'ultimo un pagamento incondizionato e definitivo. Le sigle usate come sinonimo di bonifico bancario sono: P.O. = *payment order*

- M.T. = *wail transfer*
- S.T. = *swift transfer or transmission*

**Occorre però fare attenzione ai momenti in cui viene effettuato il bonifico, ossia se prima o dopo la partenza della merce, a seconda delle situazioni avremo le seguenti modalità di pagamento:**

## **Bonifico bancario anticipato**

Ci si fa trasferire, in tutto o in parte, l'importo della fornitura prima della spedizione della merce e/o prima della messa in produzione della stessa.

## **Bonifico bancario posticipato con copertura assicurativa**

Occorre valutare se risulta conveniente, previo pagamento di un premio, assicurare i/il proprio/i credito/i presso compagnie di assicurazione specializzata nel ramo crediti che, in caso di insolvenza accertata del debitore, potrà risarcire l'assicurato indennizzandolo, nella misura percentuale prevista nella polizza, del mancato pagamento.

## **Bonifico bancario posticipato con garanzia bancaria**

Vincolare la spedizione della merce ordinata al ricevimento di una garanzia bancaria (*payment guarantee*) o di una "*Stand by Letter of credit*", emessa da una primaria banca, per l'importo della fornitura, con la quale la medesima si impegna a pagare l'importo in caso di inadempienza del compratore/ordinante la garanzia stessa.

**N.B.:** Nel definire un pagamento a mezzo bonifico bancario si ricorda di definirlo con la terminologia appropriata e, cioè, *banker's swift transfer*, di indicare la data in cui il bonifico bancario dovrà essere eseguito, oppure indicando la data a decorrere della quale lo stesso dovrà essere effettuato, di indicare l'indirizzo *swift* della propria banca (*Bic Code- Bank identification Code*), il codice IBAN - *International Bank Account Number* e la ripartizione delle spese bancarie



# I mezzi di pagamento: l'assegno bancario

56

**L'assegno bancario** è un titolo di credito che contiene l'ordine rivolto dal traente (il correntista) ad una banca di pagare una somma determinata ad un beneficiario all'ordine del quale l'assegno viene emesso, contro addebito sul proprio conto corrente intrattenuto con la banca stessa (la banca trattaria).

**N.B.:** Pur essendo un mezzo di pagamento adottato in tutti i Paesi del mondo, soprattutto nei rapporti con controparti di Paesi europei, l'esportatore deve prestare molta attenzione perché l'assegno estero presenta alcuni rischi di cui non sempre gli operatori sono a conoscenza.

## **Accredito non definitivo**

A differenza del bonifico bancario che dà al beneficiario una disponibilità immediata dei fondi, l'assegno è soltanto un mezzo per ottenere il pagamento. Per il venditore che ne entra in possesso il pagamento non è ancora assicurato, in quanto la banca italiana accrediterà l'importo dell'assegno salvo buon fine (sbf) con valuta di accredito (che varia da 10 a 20 giorni) a partire dalla data di negoziazione dell'assegno, riservandosi, quindi, il diritto di riaddebitare (magari dopo molto tempo) l'importo al presentatore, se l'assegno stesso non viene onorato (per qualsiasi motivo) dalla banca trattaria (e perciò dal cliente). Questo può accadere anche se trascorsi molti mesi dalla data dell'accredito salvo buon fine.

## **Diverso regime giuridico**

In molti Paesi esteri, l'assegno ha spesso una configurazione giuridica diversa da quella che ha in Italia. Non sempre costituisce titolo esecutivo, ma solo probatorio, di legittimazione, con la conseguenza che il pagamento può essere bloccato dal cliente con una semplice richiesta di "*stop payment*", come può accadere, ad esempio, in Germania ma, soprattutto, nei Paesi che si ispirano ai principi di *Common Law* (come, ad esempio, gli Stati Uniti e il regno Unito) dove l'assegno non ha la caratteristica dell'autonomia, tipica della normativa italiana, cosicché, a fronte di contestazioni sulla fornitura a cui l'assegno si riferisce, il pagamento può essere bloccato dal cliente/correntista fin tanto che non sia risolta la controversia. L'affidabilità e la solvibilità del cliente è, quindi, molto importante in campo internazionale anche per questi motivi appena accennati.

## **Valore del protesto**

Il protesto, non sempre corrisponde a quanto disciplinato nel nostro Paese, costituendo, invece, in molti Paesi una semplice dichiarazione di mancato pagamento denominata in inglese "*noting*" apposta con atto pubblico, con dichiarazione del trattario direttamente sull'assegno e/o da una stanza di compensazione da cui non discendono le pesanti conseguenze previste dalla disciplina vigente in Italia.



# I mezzi di pagamento: l'assegno bancario (segue)

57

## **Termini di pagamento**

Arrivando dall'estero l'assegno bancario è sottoposto ai tempi e al rischio di viaggio di almeno due servizi postali per cui, i termini per agire, con una eventuale azione di regresso, nei confronti del traente, in caso di mancato pagamento, non ci sono. È evidente che la negoziazione di un assegno di conto corrente bancario è un'operazione "a rischio". Non è così, invece, per l'assegno da noi denominato per consuetudine "circolare" (*international money order - cashier's check*) o per l'assegno "piazzato" (*banker's draft*), in quanto assegni emessi da banche. Sempre, però, che siano banche di Paesi non considerati "a rischio".

## **Normativa valutaria**

In alcuni casi (non certo nei Paesi dell'UE e/o nei Paesi industrializzati), la normativa valutaria può limitare l'utilizzo di questo mezzo di pagamento per importi superiori ad una certa soglia.

Proprio per i motivi sopra esposti occorrerebbe valutare se istruire la banca di negoziare salvo buon fine (Sbf) l'assegno ricevuto oppure se inviarlo alla banca estera su base di incasso.

## **Normativa valutaria**

La negoziazione Sbf del medesimo conto corrente del beneficiario con valuta differita di alcuni giorni (dai 10 ai 20 giorni) ed invio del medesimo, insieme ad altri assegni tratti su banche del paese estero, per il servizio di incasso (*cashier check service*). Con la negoziazione dell'assegno i tempi di risposta circa l'esito del pagamento sono lunghi e l'assegno potrebbe tornare impagato anche dopo parecchi mesi dalla negoziazione.

## **Invio al dopo incasso**

L'invio su base di incasso offre, invece, il vantaggio di conoscere l'esito in tempi brevi di tentare una eventuale azione di regresso nei confronti del proprio cliente nel caso di non pagamento e, quando l'accredito è effettuato, di considerarlo definitivo e non più stornabile salvo il diritto della banca di procedere allo storno in alcuni particolari previsti dalle norme sugli incassi dei titoli di credito in Italia e all'estero (art. 9).

# I mezzi di pagamento: il Lock Box

58

Il **Lock box** rappresenta una procedura di incasso degli assegni emessi all'ordine di un beneficiario senza che quest'ultimo li debba ricevere materialmente in Italia. Questo sistema di regolamento, studiato appositamente per ridurre il rischio di smarrimento e/o di furto dell'assegno, offre la possibilità al beneficiario di incassare gli assegni direttamente sulla "piazza" di emissione, in quanto gli stessi viaggiano soltanto nel paese del traente/compratore, senza transitare per l'Italia, permettendo, così, di accelerare i tempi per conoscere l'esito del pagamento.

L'assegno in questione dovrà, così, essere inviato dal traente estero (compratore/debitore), anziché all'indirizzo del beneficiario, ad una casella postale (il *lock box*) appositamente aperta presso una banca domiciliataria nel paese del debitore.

I paesi esteri cui le banche hanno attivato questo servizio di incasso degli assegni bancari sono: Austria, Francia, Germania, Gran Bretagna, Spagna, Stati Uniti.

# I mezzi di pagamento: il credito documentario

59

Con questa forma di pagamento l'esportatore conferisce alla propria banca mandato di incassare l'importo della fornitura dal compratore (o di raccoglierne l'accettazione su di una cambiale tratta o su altro documento finanziario con pagamento ad una certa data di scadenza) contro consegna dei documenti commerciali quali, ad esempio, le fatture, i documenti di trasporto, i certificati o altri documenti riferiti alla merce oggetto della fornitura.

Per assolvere il mandato la banca del venditore (*remitting bank*) trasmette i documenti a Lei consegnati dall'esportatore (*principal*), ad una banca sulla piazza del compratore (*collecting/presenting bank*), sulla base delle istruzioni ricevute incaricandola di consegnare i documenti solo contro pagamento (D/P) e/o solo contro accettazione (D/A).

L'esportatore può adottare questa forma di pagamento soprattutto, nei casi di spedizione via mare e/o nei casi in cui la normativa valutaria del paese del compratore preveda un pagamento necessariamente a mezzo operazioni documentarie.

**N.B.: L'incasso documentario non costituisce una forma di pagamento sicura per il venditore in quanto l'obbligo delle banche non è quello di assicurare il buon esito del medesimo ma quello di consegnare i documenti al compratore solo se ne paga l'importo.**

# I mezzi di pagamento: l'incasso tramite mezzi elettronici

60

L'esportatore che conceda una dilazione di pagamento al proprio cliente può farsi pagare, oltre che con un bonifico bancario da effettuare ad una certa data successiva alla fornitura, anche contro presentazione di documenti finanziari (tratte, pagherò, ricevute, ecc.) scadenti ad una certa data. In tal caso l'operazione viene definita di incasso semplice denominata in inglese "*Clean collection*".

Con lo sviluppo della tecnologia e dell'informatica, molti Paesi hanno realizzato sistemi di incasso elettronici di questi strumenti finanziari caratterizzati dalla smaterializzazione degli stessi (viene eliminato il cartaceo), dalla velocità e dai minori costi. In Italia abbiamo il RIBA, ovvero, l'incasso elettronico delle ricevute bancarie. In Francia e Spagna, invece, abbiamo, rispettivamente la LCR e l'Incasso *electronico de effecto*, mentre in Germania ed Austria il *Lastschriften*.

## **Lettre de change relevé (LCR)**

La *LCR* consiste nell'incasso elettronico di effetti cambiari tramite una rete telematica istituita dalla *Banque de France* che consente di smaterializzare gli stessi sostituendoli con messaggi elettronici che possono essere accettati o meno dal compratore.

I punti cui l'esportatore deve prestare attenzione sono i seguenti: prevedere nell'accordo commerciale che il pagamento avverrà con *LCR* scadente ad una determinata data definendo, in particolare, che la stessa sia accettata dal compratore francese;

farsi inviare dal cliente francese tutti gli estremi identificativi (*Relevé identité bancaire*) della banca d'appoggio francese, dello sportello che detiene il conto corrente, il numero di conto, la chiave di controllo, ecc;

a spedizione avvenuta incaricare la propria banca di immettere nel "circuito elettronico di incasso *LCR*" fornendole tutti i dati di cui sopra più gli estremi riguardanti la fattura, la scadenza e, soprattutto, autorizzando la banca francese domiciliataria (tramite la banca italiana) di curare il ritiro della firma di accettazione senza, comunque, dover emettere la cambiale tratta, il pagherò cambiario o altro.

La banca francese, ricevuti tutti gli estremi della *LCR*, inserisce questi dati nel sistema che, transitando dalla *Banque de France*, raggiungono la banca del debitore (individuata dal codice R.I.B.), che provvederà a stampare una *LCR* cartacea da sottoporre al debitore per l'accettazione.

Alla scadenza l'importo viene accreditato "salvo buon fine" (SBF) sul conto dell'esportatore.

In caso di non pagamento della *LCR* accettata, il nominativo del debitore francese verrebbe segnalato alla *Banque de France* che procede "*all'interdiction bancaire*" che produce effetti simili al nostro protesto. L'accredito SBF verrebbe, così, stornato mentre, in caso contrario, trascorsi un certo numero di giorni convenzionalmente concordati dalla banca italiana con la banca francese (in genere dai 9 agli 11), l'accredito verrà considerato definitivo e non più stornabile.

## **Incasso elettronico de effecto (IEF)**

L'*IEF*, conosciuto anche con il termine "*Receibos*" è un sistema di incasso elettronico analogo alla *LCR* francese ma che differisce a causa della mancanza dell'accettazione sulla tratta. Non essendo prevista l'accettazione della tratta è assimilabile al RIBA italiano (l'incasso elettronico delle ricevute bancarie) e, quindi, non costituisce un deterrente al mancato pagamento così come, invece, avviene in Francia.

## **Lastschriften**

Il *Lastschriften* è una modalità di incasso dei crediti vantati nei confronti dei clienti tedeschi e austriaci quando non sia prevista la presentazione di documenti finanziari quali cambiali o altro, ma la semplice presentazione per l'incasso, tramite banca, di note di addebito (*Lastschriften*). Il funzionamento è analogo a quello dei R.I.D. in uso in Italia che presuppone, per il suo utilizzo, rapporti commerciali consolidati e continuativi in quanto al creditore è data la possibilità di assumere l'iniziativa per l'addebito sul conto del debitore.

# I mezzi di pagamento: il credito documentario irrevocabile

61

**L'apertura di credito documentario** è senza dubbio la forma di pagamento che offre maggiori sicurezze all'impresa che vende all'estero, in quanto, a differenza delle altre forme di pagamento adottate dagli operatori economici di tutto il mondo, l'impegno ad eseguire il pagamento a favore del venditore (beneficiario), viene assunto da una banca che, su ordine del proprio cliente (ordinante), pagherà, accetterà, o negozierà contro presentazione di documenti conformi da presentare entro una certa data di scadenza (validità).

## **Sicurezza per il venditore (*beneficiary*)**

Il venditore, che spedisca la merce e presenti i documenti richiesti rispettando i termini e le condizioni prescritte nel credito stesso, è sicuro di ricevere, da parte della banca, il pagamento della fornitura oggetto del contratto stipulato con il compratore. Con il credito documentario, di fatto, una banca si sostituisce al compratore (ordinante del credito) nel pagamento, diventando essa stessa, debitrice nei confronti del venditore/beneficiario. Il venditore, in questo modo, si libera dal rischio di mancato pagamento del proprio credito (rischio commerciale) da parte del compratore, essendo la banca emittente l'obbligato principale che si impegna irrevocabilmente ad onorare la prestazione promessa alle scadenze indicate nel credito documentario. Sempre che gli siano presentati tutti i documenti conformi ai termini e alle condizioni del credito secondo quanto stabilito dalle NUU.

## **Sicurezza per il compratore (*applicant*)**

Il compratore/ordinante l'apertura del credito documentario irrevocabile si aspetta di essere addebitato dalla banca solo quando i documenti relativi alla fornitura giungeranno alla stessa e saranno giudicati conformi alle condizioni e ai termini pattuiti con il venditore/beneficiario e prescritti nel testo del credito documentario. L'ordinante sa bene che la banca emittente è tenuta a rendere conto del proprio operato sulla base del mandato ricevuto dallo stesso e, quindi, ha la certezza che la banca pagherà solo dopo aver verificato la correttezza dei documenti.

# I mezzi di pagamento: il credito documentario irrevocabile non confermato o con conferma

62

Quando all'impegno della banca emittente va ad aggiungersene uno autonomo ed irrevocabile da parte di un'altra banca (detta banca confermante), il credito si dice confermato. Se ciò non accade, il credito è non confermato.

## **Credito documentario irrevocabile non confermato**

Nel caso di forniture destinate ad importatori di Paesi industrializzati e, quindi, in presenza del solo rischio commerciale, è sufficiente per l'esportatore concordare un pagamento a mezzo credito documentario emesso in forma irrevocabile **non** confermato. In inglese "*without confirm*" oppure "*not confirm*". Sarà solo la banca emittente che, in presenza dei documenti conformi, presentati entro i termini prescritti eseguirà la prestazione a meno che la banca avvisante (la banca cioè indicata dal venditore/beneficiario, non sia stata "nominata" (designata), dalla stessa banca emittente, ad eseguire lei stessa la prestazione per conto dell'emittente. In tal caso potrà, sulla base delle istruzioni ricevute dalla banca emittente, accettare la conformità dei documenti a Lei presentati entro i termini di validità ed seguire la prestazione prevista accreditando il beneficiario del credito.

## **Credito documentario irrevocabile con conferma**

Quando la fornitura è destinata a Paesi "difficili" e la banca emittente risiede in uno di questi Paesi, non è sufficiente l'emissione di un credito documentario irrevocabile non confermato, in quanto l'esportatore si trova a sopportare il "rischio paese". Per superare tale rischio bisogna che il credito documentario sia emesso in forma irrevocabile con conferma (*with confirm*, oppure, semplicemente "*confirm*" o "*with*"). Con la conferma del credito documentario da parte di altra banca, diversa dalla banca emittente, la banca confermante (*confirming bank*) si assume l'impegno ad eseguire la prestazione promessa, in aggiunta a quella della banca emittente. Sarà lei ad esaminare i documenti e, se conformi, ad eseguire la prestazione (l'accredito) a favore del venditore/beneficiario in via definitiva e liberatoria o, a seconda dei casi, oppure ad impegnarsi a farlo ad una certa scadenza se il credito prevede un pagamento differito (*deferred payment*) o l'accettazione di una tratta (*draft*) a scadenza.

# I mezzi di pagamento: il credito documentario e le fasi di formazione

63

L'operazione di credito documentario presenta un'articolazione piuttosto complessa che si sviluppa attraverso fasi successive conseguenti alla transazione commerciale instaurata tra venditore e compratore.

## **Conclusione del contratto**

Risulta importante definire con la controparte estera tutti i punti in cui si articolerà il credito documentario e, in particolare, gli elementi essenziali oggetto dell'apertura di credito e la data entro quando dovrà essere notificato al beneficiario affinché lo stesso possa dare esecuzione all'ordine d'acquisto.

## **Richiesta di emissione**

Il compratore (ordinante), in conformità agli accordi stipulati nel contratto di compravendita, darà istruzioni alla propria banca di emettere il relativo credito documentario a favore del venditore (beneficiario), sapendo che la banca sarà disposta ad aprire il credito documentario solo in presenza di apposite e idonee garanzie (prestituzione dei fondi).

## **Emissione**

La banca dell'ordinante (banca emittente) aprirà il credito documentario a favore del venditore/beneficiario trasmettendolo alla banca indicatagli dall'ordinante e che, solitamente, si trova nella località in cui risiede il venditore stesso utilizzando il sistema *swift* e, in particolare, il formato "*MT Swift 700*". In taluni casi, a volte, può essere inviato un preavviso di emissione del credito che deve essere seguito, in breve termine, dallo strumento operativo del credito nei termini contenuti nel preavviso.

## **Notifica**

La notifica del credito corrisponde al momento in cui la banca che riceve il messaggio di emissione del credito (banca avvisante), lo trasmette al beneficiario dopo averne, comunque, esaminata l'autenticità (controllo firma e/o chiavi).

## **Conferma**

Nel caso il credito lo richieda e sempre che sia disposta a farlo, la banca che riceve il credito potrà confermare il credito stesso assumendosi, così, anch'essa l'impegno irrevocabile ad eseguire la prestazione (pagare, accettare o negoziare) a favore del beneficiario a condizione che i documenti presentati siano conformi ai termini e alle condizioni del credito, secondo quanto stabilito dalle NUU. La banca sarà disposta a confermare il credito solo se il rischio paese e il rischio banca emittente sarà valutato positivamente.



# I mezzi di pagamento: il credito documentario e le fasi di formazione

64

## **Modifica**

Ricevuto il testo del credito, semplicemente avvisato (credito non confermato) oppure confermato, il venditore/beneficiario dovrà controllare che il credito sia stato emesso secondo gli accordi presi con il compratore/ordinante e se è in grado di rispettare tutti i termini e le condizioni fissate nel credito. Se il beneficiario ritiene di non essere in grado di rispettare anche una sola condizione, tra quelle indicate nel credito, dovrà contattare il compratore/ordinante chiedendogli di apportare la modifica. La modifica sarà ritenuta valida ed efficace solo quando sarà accettata da tutte le parti (comprese le banche) e comunicata per iscritto allo stesso beneficiario.

## **Utilizzo**

Prodotta la merce e spedita al compratore/ordinante, il venditore/beneficiario dovrà predisporre i documenti prescritti dal credito nella forma indicata e consegnarli alla banca (la banca presso cui il credito è utilizzabile) entro la data di validità/scadenza (*expiry date*) al fine di ottenere la prestazione prevista che può consistere in un pagamento a vista o differito, in una accettazione di tratta a vista o a scadenza oppure nella negoziazione a vista dei documenti accompagnati o meno da una tratta. Nel caso di conferma del credito, il luogo di utilizzo sarà la banca confermante ma è importante che, in mancanza di conferma, il luogo di utilizzo sia presso una banca nella piazza del venditore/beneficiario.

## **Esame dei documenti**

Ricevuti i documenti dal beneficiario la banca "designata" e/o la banca "confermante", oppure la banca emittente (nel caso di credito **non** confermato utilizzabile presso le casse della banca emittente), avranno tempo **sette giorni lavorativi**, successivi al giorno di ricevimento per esaminarli ed accertarne la conformità formale ai termini e alle condizioni del credito decidendo se ritirarli, eseguendo e/o impegnandosi ad eseguire (a seconda dei casi) la prestazione relativa (pagamento a vista o differito, negoziazione o accettazione di tratta scadente a vista o ad una certa data), a favore del venditore/beneficiario, oppure rifiutarli. Nel primo caso, se cioè riscontrati conformi, verranno spediti alla banca emittente. Nel secondo caso, se cioè, riscontrati non conformi, le irregolarità eventuali saranno segnalate al beneficiario. Nel caso ritiri i documenti perché considerati conformi, accrediterà o si impegnerà ad accreditare il beneficiario. Nel caso di rifiuto dei documenti, perché riscontrati non conformi, la banca ♦ tenuta a segnalarlo al beneficiario tenendo gli stessi a Sua disposizione senza eseguire la prestazione che dipenderà soltanto dalla possibilità che l'ordinante autorizzi la banca a pagare ugualmente nonostante la presenza di irregolarità sui documenti. Nell'ultimo caso le irregolarità vengono chiamate "riserve esterne". Quando, invece, le irregolarità sono di poco conto e non tali da compromettere la prestazione promessa la banca potrà eseguire, comunque la prestazione ma lo farà accreditando il beneficiario salvo buon fine (Sbf) sotto riserva. In tal caso le irregolarità verranno chiamate "riserve interne" che non vengono comunicate alla banca emittente.

## **Regolamento**

Ritirati i documenti perché conformi la banca designata e/o la banca confermante provvederanno ad accreditare il beneficiario alle scadenze previste nel credito documentario richiedendo, nel contempo, il rimborso dell'importo dalla banca rimborsante (*reimbursement bank*) appositamente indicata dalla banca emittente in tal senso. Se riscontrati, invece, non conformi, verranno segnalate al beneficiario le eventuali irregolarità riscontrate. Con il regolamento del credito l'operazione si conclude, con la consegna dei documenti all'ordinante/compratore, l'addebito dell'importo e il ritiro, così, della merce a lui spedita.



# I mezzi di pagamento: i vari tipi di credito documentario

65

**Oltre alla forma classica vista finora, il credito documentario può assumere tipologie diverse destinate a soddisfare specifiche esigenze degli operatori.**

## **Credito trasferibile (*transferable credit*)**

È una particolare forma di credito documentario che permette al venditore/beneficiario di disporre che il credito aperto a suo favore possa essere trasferito ad un altro beneficiario (secondo beneficiario) per l'intero importo o parzialmente e a determinate condizioni. Lo scopo del credito trasferibile si ha quando il venditore, che non è l'effettivo produttore della merce ma un intermediario (agente, commissionario, società di import/export), dovrà acquistare la stessa dall'effettivo produttore (il secondo beneficiario) garantendogli il pagamento e mantenendo la titolarità della fornitura. Sottolineiamo che, con il trasferimento, viene trasferito esattamente il credito originariamente emesso salvo alcuni termini (a discrezione del primo beneficiario) espressamente indicati nelle NUU.

## **Credito rotativo (*revolving credit*)**

Consiste in un credito documentario con il quale viene rinnovato, di volta in volta, l'impegno alla prestazione da parte della banca per un determinato importo e per un tempo prefissato. Praticamente l'esportatore, che definisce un contratto con un importatore per forniture ripartite nel tempo (ad esempio con cadenza mensile) e per una certa durata, può ottenere l'apertura di un credito rotativo per l'importo della singola fornitura che, ad ogni utilizzo, si ripristina automaticamente per il numero di volte concordato tra venditore e compratore.

## **Credito sussidiario o controcredito (*back to back*)**

Il credito sussidiario o controcredito si ha quando, su ordine del beneficiario di un credito emesso in forma irrevocabile (il credito base) venga aperto un nuovo credito (il *back to back*) a favore di un secondo beneficiario. Se il credito base e il controcredito sono correlati ed interdipendenti da un punto di vista strettamente economico non lo sono da un punto di vista giuridico in quanto si tratta di due crediti distinti ed autonomi tra di loro.

## **Credito di anticipazione o con clausola rossa (*red clause credit*)**

Ormai in disuso e non interessante per l'esportatore italiano. Veniva e, talvolta, viene ancora usato quando il venditore/beneficiario (solitamente di Paesi ad economia sottosviluppata) chiedono al compratore/ordinante di far emettere un credito in tal senso per poter beneficiare di un'anticipazione dell'importo prima della presentazione dei documenti ad utilizzo. Una forma particolare di credito di anticipazione è la cosiddetta "clausola verde" (*green clause*) in cui l'anticipo viene concesso solo con ricevuta di deposito (*trust receipt*) in magazzini pubblici della merce oggetto del contratto.

# I mezzi di pagamento: la lettera di credito “Stand by”

66

La **Lettera di credito "Stand by"** è una forma particolare di credito documentario che, diversamente dal credito documentario stesso, non costituisce un impegno diretto della banca (emittente e/o confermante) a pagare, accettare o negoziare ma, una garanzia di pagamento che la banca rilascia al beneficiario impegnandosi irrevocabilmente ad eseguire la prestazione promessa nel caso di inadempimento dell'ordinante.

## **Funzione**

La sua funzione è quella di rappresentare un utile strumento da prendere in considerazione in tutti i casi in cui si voglia essere garantiti circa il pagamento di crediti derivanti da qualsiasi tipo di prestazione. Il suo scopo, infatti, non è tanto quello di pagare il prezzo di una transazione, ma di garantire al beneficiario il pagamento dello stesso nel caso in cui la controparte risulti inadempiente.

## **Caratteristiche**

Non costituisce un impegno diretto della banca ma una garanzia autonoma di pagamento rilasciata a favore del beneficiario, regolata, contrariamente alle garanzie bancarie (fideiussorie) che sono soggette alle singole leggi nazionali, dalle Norme internazionali sui crediti documentari (le NUU) della Camera di commercio internazionale che le richiama espressamente riassumendo, così, le caratteristiche fondamentali del credito documentario.

Per la sua escussione la *Stand by* può prevedere, la presentazione di copie di documenti accompagnati, comunque, sempre dalla dichiarazione del beneficiario che il debitore/ordinante non ha adempiuto alla sua obbligazione.

Risulta vantaggiosa soprattutto nel caso di fornitura ripetitive quand'anche con cadenza non regolare nel tempo e nell'importo andando a coprire la massima esposizione che il compratore avrà nei confronti del venditore.

# I mezzi di pagamento: le garanzie bancarie

67

Le **garanzie bancarie** o garanzie contrattuali comunemente chiamate anche con il termine di fideiussione bancaria rappresentano un impegno, assunto da una banca, ad eseguire una prestazione a favore di un beneficiario, qualora l'obbligato principale non adempia ai suoi impegni fissati contrattualmente e richiamati nella garanzia stessa.

Nelle operazioni internazionali hanno assunto sempre maggiore importanza, in quanto l'acquirente di una merce, il committente di un servizio ed il fornitore di una merce a seconda dei casi si assicurano l'adempimento di un obbligo contrattuale assunto dalla controparte. Il nostro codice civile all'art. 1936 definisce chi presta una garanzia, cioè, il fideiussore, come "... colui che obbligandosi personalmente verso il creditore, garantisce l'adempimento di una obbligazione altrui".

In campo internazionale, però, la garanzia bancaria, così come regolata dal nostro legislatore e da quello di altri paesi occidentali, si è rivelata uno strumento poco adatto che ha portato allo sviluppo di garanzie cosiddette "autonome", cioè svincolate dall'obbligazione principale instaurata tra le parti, cosicché le garanzie possono assumere due diverse caratteristiche, essere cioè: **autonome oppure fideiussorie**.

## **Caratteristiche delle garanzie fideiussorie**

Le garanzie "fideiussorie" sono impegni "accessori" assunti dalle banche che dipendono dal contratto da cui traggono origine, seguendone le sorti in quanto non hanno vita propria. Sono, pertanto, caratterizzate dall'accessorietà rispetto all'obbligazione principale, dal legame con i rapporti sottostanti instaurati dalle parti, cioè tra il beneficiario della garanzia e l'ordinante, hanno tutte una data di validità conseguente alla scadenza dell'obbligazione principale e rappresentano un impegno monetario del garante (il fideiussore) esteso anche ad oneri accessori e spese dell'obbligazione principale.

## **Caratteristiche delle garanzie autonome**

Le garanzie "autonome" sono impegni indipendenti ed astratti rispetto al contratto sottostante da cui traggono origine. La differenza, dunque, tra la garanzia bancaria "autonoma" e quella "fideiussoria" consiste nel fatto che con la prima è possibile escutere, cioè farsi pagare dalla banca a prima e semplice richiesta, mentre con la seconda occorre dimostrare di aver adempiuto ai propri obblighi contrattuali, presentando una serie di documenti che saranno richiesti nella fideiussione bancaria.

# I mezzi di pagamento: le garanzie bancarie (segue)

68

**Le garanzie si distinguono in base all'obbligo che viene assicurato. Le più usate sono:**

## **La garanzia di mancato pagamento (*payment guarantee*)**

Con la garanzia di pagamento la banca dell'acquirente, su sua richiesta, si impegna in prima persona, per un determinato periodo di tempo, ad eseguire il pagamento al venditore/beneficiario a semplice richiesta dello stesso e per il tramite della banca presso cui è stata aperta la garanzia, nel caso in cui l'acquirente non adempia al pagamento della fornitura nei tempi stabiliti.

## **La garanzia di restituzione dell'acconto (*advance payment bond*)**

La garanzia di restituzione dell'acconto viene rilasciata dalla banca del venditore, su sua richiesta, a favore di un committente che paga generalmente, in percentuale sul valore del contratto, assicurandogli, così, la restituzione dell'importo anticipato se la fornitura non venisse eseguita.

## **La garanzia dell'offerta (*Bid bond*)**

La garanzia dell'offerta viene richiesta in relazione ad un bando di concorso per l'aggiudicazione di contratti di fornitura di merci o servizi, di impianti o per l'esecuzione di lavori commissionati per lo più da enti statali. Rappresenta, di fatto, la garanzia sulla serietà dell'offerta, garantendo il committente sulla buona fede e sulla solvibilità delle imprese partecipanti alla gara d'appalto.

## **La garanzia di esecuzione della fornitura (*performance bond*)**

Con il *performance bond* la banca emittente si impegna, su incarico del fornitore, a pagare al committente/beneficiario l'importo garantito, qualora il fornitore non dovesse adempiere i propri impegni contrattuali. In particolare che la fornitura sarà effettuata nei termini previsti dal contratto sottostante e che gli obblighi contrattuali riguardanti il buon funzionamento e/o la buona esecuzione siano stati eseguiti correttamente. In caso contrario il committente potrà rivalersi chiedendo la restituzione dell'importo del *performance bond* che viene emesso per una percentuale del valore della fornitura.

## **La garanzia sostitutiva di depositi cauzionali (*retention money bond*)**

Con questa garanzia è possibile svincolare subito importi che, generalmente, sono all'ordine del 5/10 per cento dell'importo del contratto, il cui pagamento è vincolato al compimento di eventuali collaudi o al completamento di lavori.

# I mezzi di pagamento: il pagamento dilazionato con il *forfaiting*

69

**L'esportatore che negozia contratti riguardanti la fornitura di beni strumentali e/o industriali, tecnologie, impianti o la posa in opera di infrastrutture, spesse volte è costretto, se vuole concludere positivamente la trattativa commerciale, a concedere all'importatore dilazioni di pagamento che possono andare dai sei mesi, fino a dodici, ventiquattro mesi o anche oltre.**

L'importatore estero, d'altra parte, non può permettersi l'acquisto di uno dei beni sopra descritti impegnandosi a pagarli nel breve termine. Ha la necessità, come del resto accade anche nel nostro paese ed in tutti i paesi industrializzati, di dilazionare il più possibile il pagamento, rateizzando il pagamento con scadenze (di solito) semestrali fino alla concorrenza dell'importo che sarà maggiorato dal tasso di interesse calcolato sulla dilazione.

L'esportatore, così, non solo deve trovare una soluzione che garantisca nel breve periodo il pagamento, della fornitura ma deve, altresì, trovare un finanziamento per permettere all'importatore l'acquisto del bene pagandolo a rate.

## **Lo sconto pro soluto con la tecnica del *forfaiting***

Il *forfaiting* è una possibile soluzione che soddisfa le esigenze di entrambe le parti in quanto permette all'esportatore di smobilizzare il proprio credito e all'importatore di usufruire di un finanziamento. L'operazione si configura in uno sconto di titoli di credito con il quale l'Istituto scontante (il *Forfaiter*) acquista dall'esportatore, i predetti titoli (sia cambiari che non), riconoscendogli l'importo degli stessi al netto del tasso di interesse calcolato per il periodo della dilazione di pagamento, delle commissioni e delle spese relative. I titoli saranno, successivamente presentati per il pagamento alle scadenze concordate e riportate sui medesimi.

L'operazione di sconto con la tecnica del *forfaiter* viene effettuata "pro soluto" cioè "*without recourse*" (senza ricorso), il che sta a significare che il *Forfaiter* oltre a subentrare nel credito, si assume anche i rischi connessi al mancato pagamento senza la possibilità di rivelarsi (ricorrere), nei confronti dell'esportatore che glieli ha ceduto.

## **Condizioni per lo sconto pro soluto**

Proprio per gli indubbi vantaggi che il *forfaiting* presenta l'esportatore dovrà considerare che l'operazione deve rispettare alcuni requisiti fondamentali:

- il credito deve essere necessariamente incorporato in titoli di credito cambiari come la tratta accettata (*accepted bill of exchange*) o, meglio, la cambiale pagherò (*promissory notes*), ma sono accettati, anche se in minor misura, le Lettere di credito documentario utilizzabili per accettazione di tratte a scadenza e/o le *Stand by Letter of credit*;
- i titoli devono essere emessi in valuta "forti": (dollari USA, euro, franchi svizzeri, yen o sterline inglesi) a causa della maggiore liquidità e piazzabilità di tali divise;
- gli importi complessivi del credito per i quali si chiede lo sconto pro soluto devono essere, di norma, significativi altrimenti difficilmente l'istituto scontante (*Forfaiter*) li accetta;
- le tratte accettate e/o le cambiali pagherò devono essere assistite da garanzia bancaria sotto forma di avallo o di lettera garanzia separata. Nel caso, invece, lo sconto riguardi una Lettera di credito o una *Stand by Letter of credit*, ciò non è necessario, rappresentando già questi due strumenti un impegno inderogabile della banca che li emette;
- la possibilità di usufruire di un contributo sugli interessi da parte di Simest se l'operazione presenterà alcuni requisiti richiesti dall'intervento agevolativi, come il pagamento anticipato di almeno il 15% del valore totale della fornitura. Il contributo copre la differenza esistente tra il tasso di sconto ritenuto "congruo" da Simest e il tasso minimo praticato dall'esportatore all'importatore, secondo quanto stabilito dal "Consensus".

# I trasporti internazionali

70

Gli operatori economici, spesso, confondono o usano indifferentemente i termini spedizione e trasporto o, ancora, confondono le prerogative e il significato di due figure fondamentali nel campo del trasporto internazionale quali quello dello spedizioniere e del vettore. Di seguito riportiamo le caratteristiche dei soggetti coinvolti nei trasporti internazionali.

## **Spedizioniere internazionale**

È l'intermediario che organizza l'intera spedizione, ossia stipula a nome proprio e per conto dell'azienda un contratto di trasporto con un vettore ed esegue le operazioni accessorie della spedizione (dogana, ove dovuta, ecc...). Lo spedizioniere risponde solo del proprio operato e, quindi, non del risultato finale del trasporto. L'operato dello spedizioniere internazionale è disciplinato dalle condizioni generali dell'associazione di categoria degli spedizionieri internazionali di cui fa parte.

## **Vettore**

È colui che esegue il trasporto con mezzi propri o altrui (anche noleggiati) e risponde dell'integrità e della consegna delle merci a destino. L'operato del vettore internazionale è disciplinato dalle convenzioni internazionali proprie di ciascuna modalità di trasporto.

## **Spedizioniere/vettore**

È quello spedizioniere, che, oltre a compiere le operazioni accessorie, si incarica, tramite la stipula di un contratto di trasporto, di eseguire lui stesso il trasporto. Assommando, quindi, compiti, diritti e doveri dello spedizioniere e del vettore, è l'unico referente per il mittente. È frequente nei traffici camionistici.

L'evoluzione dei traffici nel trasporto merci, l'esigenza di assicurare velocità, sicurezza e convenienza nell'esecuzione del trasporto e di tutte le fasi ad esso connesse hanno determinato la nascita di nuovi soggetti che si affiancano a quelli sopra descritti nello svolgimento del trasporto internazionale, soprattutto nel caso di spostamento di merci destinate a paesi lontani o dove sia necessario l'uso di mezzi diversi per far pervenire la merce da un punto di partenza ad un luogo di destinazione. I nuovi operatori nel campo del trasporto internazionale sono quelli sottodescritti.

## **Operatore intermodale**

È il soggetto che, svolgendo le funzioni di uno spedizioniere internazionale, offre all'esportatore la possibilità di trasportare e spedire la merce con la modalità intermodale, rilasciando un **unico contratto di trasporto**, che copre una pluralità di contratti conclusi dall'operatore di trasporto multimodale (MTO) con i singoli vettori. Caratteristica dell'operatore intermodale è la rapidità e l'economicità.

## **NVOCC**

Il **NVOCC** (*Non Vessel Operating Common Carrier* o *Non Vessel Owner Common Carrier*) è un soggetto che acquista degli spazi sulle navi o, addirittura, navi intere da armatori e li rivende in frazioni, per lo più sulle navi porta container. In Italia viene considerato **un vettore contrattuale operante come spedizioniere/vettore**, ma non ha una disciplina precisa. Caratteristica di questo operatore è l'alta professionalità nei trasporti marittimi.

## **Operatore logistico**

L'operatore logistico è un soggetto che opera, generalmente, come spedizioniere/vettore; organizza ed esegue il trasporto con supporto totalmente informatico di appositi software, sia per la scelta, che per la gestione e il controllo di tutte le fasi, servendosi della rilevazione satellitare. Svolge, inoltre, dei compiti pre-partenza (ad esempio, il controllo qualità, il magazzinaggio, l'etichettatura, l'imballaggio ...) e post-arrivo della merce a destinazione (ad esempio, disimballaggio, deceratura, *check up* ...), svolti, in precedenza, dal venditore e dal compratore.

# I trasporti internazionali: il contratto di spedizione

71

Per l'organizzazione del trasporto internazionale e delle operazioni connesse, di solito, si ricorre ad uno spedizioniere, poiché lo stesso solleva l'esportatore o l'importatore (a seconda dei casi) da numerose incombenze, garantendo il rispetto e l'applicazione delle norme doganali, ove necessario, di trasporto e documentarie. Il rapporto che si instaura tra lo spedizioniere e il mittente (venditore o compratore) viene inquadrato da un punto di vista giuridico in **un contratto di mandato**.

Nel mandato di spedizione lo spedizioniere (detto, anche, mandatario) si impegna a concludere, a nome proprio e per conto del mandante un contratto di trasporto con un vettore per il trasferimento delle merci a tale scopo consegnatoli dal mandante. Le responsabilità dello spedizioniere, quindi, sono circoscritte all'esecuzione del mandato ricevuto in conformità alle istruzioni impartitegli dal mandante. Lo spedizioniere non è responsabile dell'esito del trasporto, ma solo della diligenza nella scelta del vettore e dell'espletamento di una serie di operazioni accessorie (quelle doganali prima di tutto), indispensabili per l'esecuzione del trasporto delle merci.



# I trasporti internazionali: il contratto di trasporto

72

Con il contratto di trasporto il vettore (camionistico, aereo, ferroviario o marittimo) si obbliga ad eseguire il trasporto della merce, cioè, il trasferimento fisico della merce, da un luogo ad un altro nei modi e nei tempi pattuiti. Dal punto di vista giuridico, mentre il contratto di spedizione è un mandato che il mittente/mandante stipula con lo spedizioniere/mandatario, **il contratto di trasporto è un contratto d'opera** stipulato tra il mittente ed il vettore.

Il vettore, in caso di perdita o avaria della merce consegnatagli per il trasporto, risponde integralmente del danno solo per suo dolo o colpa grave - sempre che non riesca a dimostrare (su di lui incombe l'onere della prova) la sua estraneità (vedi art. 1693 del Codice civile e art 472 del Codice della navigazione). Per questo motivo, il vettore che riscontrasse una non corrispondenza tra le indicazioni riportate sul documento di trasporto e lo stato della merce (quantità, qualità, tipo e idoneità dell'imballaggio) apporrà delle "riserve" sul documento stesso al fine di essere sollevato da responsabilità circa eventuali danni e/o perdite subite dalla merce durante i trasporto e a lui reclamati.

## Accordi e convenzioni internazionali

Il contratto di trasporto internazionale, a seconda del mezzo di trasporto utilizzato (camion, aereo, ecc.) ed dei paesi tra i quali si svolge, è regolato da accordi e convenzioni internazionali stipulati e ratificati tra i vari stati di cui indichiamo, a puro titolo informativo, i principali:

- la *Convention Merchandise Routiere (CMR)* per i trasporti su strada;
- la Convenzione di Varsavia per il trasporto aereo;
- la Convenzione di Bruxelles e le Regole di *Visby* per il trasporto via mare;
- la *Convention International Merchandise (CIM)* per i trasporti ferroviari.



# I trasporti internazionali: la CMR

73

La **lettera di vettura camionistica** è il documento di legittimazione del trasporto via camion, chiamata impropriamente **CMR (Convention Merchandises Routières)**, dal nome della convenzione che regola il contratto di trasporto internazionale delle merci su strada. La lettera di vettura camionistica costituisce ormai documento di accompagnamento delle merci viaggianti su strada di uso praticamente universale in tutta Europa.

## Funzione

Costituisce prova di avvenuta presa in consegna delle merci e del loro stato da parte del vettore e rappresenta essa stessa il contratto di trasporto internazionale. Dalla lettera di vettura camionistica risulta l'accordo delle parti sulle cose da trasportare, sulle modalità e condizioni di trasporto, risultando le stesse assoggettate alla Convenzione internazionale *CMR*.

## Caratteristiche

- **Non è titolo negoziabile**, nel senso che non consente di trasferire il possesso della merce durante il viaggio ad altri soggetti;
- deve sempre viaggiare assieme alla merce ("**in vettura**");
- **non è titolo rappresentativo** di merci e, quindi, consente al destinatario indicato sul documento, anche se non è in possesso dell'originale, di disporre (ritirare), comunque, della merce;
- l'utilizzo del formulario di lettera di vettura internazionale assoggetta automaticamente il contratto di trasporto alla *CMR*, salvo i casi particolari per i quali la *CMR* non si applica.

## Emissione

Viene emessa dal mittente o, spesso, dallo spedizioniere, in qualità di committente del trasporto, su richiesta del vettore. Il modulo della lettera di vettura camionistica deve essere compilato al momento del carico delle merci dal mittente e dal vettore, ognuno per le parti di propria competenza.

# I trasporti internazionali: la CIM

74

La **lettera di vettura ferroviaria** per i trasporti internazionali, nota anche come l'"lettera di vettura *CIM*", dal nome della convenzione che disciplina questo tipo di trasporto, rappresenta il documento attraverso il quale il vettore ferroviario assume l'incarico del trasporto su ferrovia.

## Funzione

Costituisce il **contratto di trasporto internazionale di cose a mezzo ferrovia**, che si perfeziona con l'apposizione del timbro della stazione ferroviaria sul duplicato. Tale documento svolge, anche, una funzione doganale, poiché, con l'applicazione del timbro della stazione ferroviaria mittente, prova l'avvenuta uscita della merce dal territorio doganale europeo, a condizione che l'operazione doganale sia preventivamente avvenuta in Regime Doganale Ferroviario (R.D.F.) o con l'emissione di un T1 o T2 semplificato.

## Caratteristiche

- **Non è titolo negoziabile**, nel senso che non consente di trasferire il possesso della merce durante il viaggio ad altri soggetti;
- deve sempre viaggiare assieme alla merce ("**in vettura**");
- **non è titolo rappresentativo** di merci, e, quindi, consente al destinatario indicato sul documento, anche se non è in possesso dell'originale, di disporre (ritirare), comunque, della merce.

## Emissione

La lettera di vettura *CIM* è **emessa dall'Ente Ferrovie dello Stato** ed è perfezionata con l'apposizione del timbro della stazione ferroviaria sul duplicato.

# I trasporti internazionali: la AWB

75

Il documento riguardante il trasporto aereo è **la lettera di vettura aerea**, denominata, comunemente, in inglese *Air Way Bill (AWB)*, che **attesta l'esistenza del contratto di trasporto** stipulato tra il mittente/caricatore e il vettore aereo e descrive le merci oggetto del contratto stesso.

## Funzione

La lettera di vettura è nata come documento ufficiale di accompagnamento delle merci e, poiché viaggia a bordo del mezzo di trasporto ("in vettura"), consente al ricevitore di svincolare direttamente la merce a destino. La lettera di vettura aerea assolve le seguenti funzioni:

- attesta l'esistenza del contratto di trasporto e rappresenta la ricevuta di spedizione dall'aeroporto di partenza a quello di arrivo in essa indicato;
- certificato di assicurazione dei danni alle merci trasportate, se il mittente richiede al vettore aereo la copertura dei rischi cui la merce è esposta durante il periodo di trasporto;
- fattura per il pagamento del trasporto, poiché riporta l'ammontare del nolo;
- documento doganale, poiché copia della *AWB* deve essere presentata alle autorità doganali in fase di espletamento delle relative formalità.

## Caratteristiche

- **non è titolo negoziabile**, perciò il destinatario finale delle merci non deve necessariamente possedere il documento per poter ritirare la merce, ma è sufficiente che egli dimostri al vettore di essere il legittimo avente diritto alla riconsegna;
- deve sempre viaggiare assieme alla merce ("**in vettura**");
- **non è titolo rappresentativo** ma solo di legittimazione e, quindi, consente a chi non è in possesso dell'originale del titolo, di disporre (ritirare), comunque, della merce.

## Emissione

La lettera di vettura aerea (AWB) è **emessa dal vettore aereo o da un suo agente**. Viene rilasciata all'atto della presa in consegna della merce e, quindi, prima che la merce sia caricata a bordo dell'aereo. È lo stesso vettore aereo che si occupa, su rilascio di una lettera di istruzioni dal mittente, della compilazione della lettera di vettura aerea.

A differenza delle spedizioni dirette, dove nella lettera di vettura compare il reale destinatario della merce, **nelle consolidate (HAWB)** il mittente sarà il consolidatore/spedizioniere, che assumerà anche la veste di vettore contrattuale, mentre come destinatario vi sarà il suo corrispondente a destino.

# I trasporti internazionali: la SWB

76

La **lettera di vettura marittima**, anche conosciuta con il termine inglese *Sea Way Bill (SWB)* o *Express bill of lading*, o, assai frequentemente, *Non-negotiable waybill*, è un documento che **attesta l'esistenza di un contratto di trasporto marittimo** riguardante le merci in esso descritte.

## Funzione

È nata e si è diffusa nel mercato nord americano per permettere il **ritiro immediato delle merci** arrivate in porto. Non è, infatti, necessario che il ricevitore attenda di entrare, prima, in possesso del documento per il ritiro della merce, al fine di evitare, eventuali rischi di danneggiamento, deterioramento del carico ed, eventualmente, un incremento di compensi per "controstallie". Cosa questa non possibile con la polizza di carico marittima, essendo quest'ultima, titolo rappresentativo della merce (titolo di credito), contrariamente alla *Sea Way Bill*, che è, invece, documento di legittimazione.

## Caratteristiche

- **Non è titolo negoziabile**, perciò non può essere trasferita a favore di terzi durante il viaggio;
- **viaggia insieme** alla merce, contrariamente a quanto accade per la polizza di carico marittima (*Bill of lading*), che, invece, viaggia separatamente dalla merce;
- **non è titolo rappresentativo** di merci e, quindi, consente a chi non è in possesso dell'originale del titolo, di disporre, comunque, della merce, facendosi identificare come il legittimo destinatario della stessa (*consignee*);
- **è nominativa**, poiché in essa viene indicato fin dal momento del suo rilascio il nome del soggetto legittimato a pretendere la riconsegna del carico dopo l'arrivo della merce nel porto di destino.

## Emissione

È emessa dalle compagnie di navigazione/vettori (*carrier*) o dal comandante della nave (*master*) o da loro agenti (*agents*), a seguito della conclusione di un contratto di trasporto di merci via mare, secondo quanto indicato nelle condizioni generali di trasporto stampate sul retro della polizza.

# I trasporti internazionali: la B/L

77

La **polizza di carico marittima**, conosciuta anche come *Bill of Lading (B/L)*, è il documento principale in uso nel trasporto marittimo, che **attesta l'imbarco della merce da un porto di partenza ad un porto di sbarco designato**, su una nave specificamente indicata.

## Funzione

Viene impiegata esclusivamente nel trasporto marittimo, fluviale e per acque interne, sia con riferimento ai contratti di noleggio per il noleggio di una nave, a tempo, a viaggio, a scafo, sia per quanto riguarda il trasporto di cose determinate. Per il trasporto di cose determinate essa riporta, nelle clausole stampate sul retro, le condizioni generali di trasporto, indicando la convenzione di riferimento. La polizza di carico assolve a tre principali funzioni:

- certifica la presa in carico delle merci da parte del vettore marittimo e/o di un suo agente;
- comprova l'esistenza e il contenuto del contratto di trasporto inerente le merci in essa descritte;
- attribuisce al detentore del titolo il **possesso delle merci** e il potere di trasmettere tale possesso ad altri attraverso il suo trasferimento, che si perfeziona mediante girata.

## Caratteristiche

Le principali caratteristiche della polizza di carico marittima che la distingue dalle lettere di vettura, sono le seguenti:

- è **titolo di credito negoziabile**, che si presta, cioè, al trasferimento a terzi dei diritti sulle merci (anche durante il viaggio della stessa) mediante una semplice "girata";
- è **titolo rappresentativo** delle merci descritte nel documento, che 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;
- è **titolo di credito** contenente, quindi, tutte le caratteristiche dei titoli di credito come, ad esempio, la cambiale. È, infatti, titolo **astratto** avente valore ed efficacia indipendentemente dal contratto sottostante, è titolo **letterale** in quanto vale per quanto è riportato e contiene diverse dichiarazioni non suscettibili di interpretazioni. Contrariamente, però, alla cambiale è titolo **causale**, perché specifica la causa e i dati relativi al trasferimento;
- è **titolo frazionabile**, perché se il carico, anche durante il viaggio, viene rivenduto a più compratori, il vettore e/o il suo agente, possono, su richiesta dello speditore, frazionare la polizza di carico in tanti ordini di consegna (*delivery orders*), a seconda di quanti saranno i destinatari della merce;
- **viaggia separatamente dalla merce**, in quanto titolo rappresentativo della stessa e, quindi, perviene al destinatario tramite una banca nel paese di destinazione con il vincolo di consegna solo a certe condizioni: ad esempio, il vincolo di pagamento nel caso di lettere di credito e/o di incassi documentari, poiché solo in tal caso il destinatario (*consignee*) potrà entrare in possesso e, quindi, svincolare il carico al suo arrivo in porto;
- tutte le polizze di carico sono emesse in almeno **due originali**, secondo quanto prescritto dall'articolo 463 del codice della Navigazione. In pratica, però, il giro completo delle polizze può anche consistere di tre (ed eccezionalmente anche quattro) originali e di due o più duplicati non negoziabili per lo più ad uso interno amministrativo. L'utilizzo del primo originale rende nulli tutti gli altri, a evitare il rischio che si presentino altri portatori a richiedere lo svincolo della merce già rilasciata dietro presentazione del primo originale.

La polizza di carico marittime assumono due differenti tipi di **connotazioni**:

- "**shipped**": emessa successivamente al regolare caricamento a bordo, quando, cioè, viene richiesta una polizza di carico "*on board*";
- "**received**": emessa dopo la presa in consegna della merce e prima del caricamento a bordo.

# I trasporti internazionali: la B/L

78

## Emissione

La polizza di carico marittima viene rilasciata al caricatore **dal vettore marittimo (*carrier*), dal comandante della nave (*master*) o da loro agenti (*agents*)**. L'emissione della polizza di carico si realizza con la consegna, da parte del caricatore, della "ricevuta di bordo" (*Master's o Mate's Receipt*) al vettore e presuppone il possesso della merce da parte del vettore stesso, ciò significa che lo stesso si impegna a riconsegnare la merce solo in cambio della polizza di carico.

## Tipologie di polizze di carico

Le polizze del tipo "**received**" possono acquistare due diverse denominazioni a seconda del diverso regime contrattuale e di responsabilità dei vettori, e più precisamente:

- **Through Bill of lading (TBL)** o polizza diretta (o anche cumulativa), che ha pari consistenza ed efficacia giuridica delle polizze *shipped* e, si emette quando il trasferimento delle merci avviene cumulativamente attraverso **più modalità di trasporto** esercitate da **più vettori** nelle diverse tratte di itinerario per il quale viene emesso **un unico documento/contratto di trasporto**, ma nel quale nessuno dei vettori si assume la responsabilità per il tratto precedente e successivo e, tantomeno, dell'intero trasporto. Proprio per questo è poco utilizzata;
- **Combined for Shipment Bill of lading**, molto in uso soprattutto nel trasporto *containers* e che nella pratica sta sostituendo quella cumulativa, viene emessa da uno dei vettori di un trasporto intermodale (i cosiddetti *combined transport operators - CTO*), oppure da uno **spedizioniere** particolare (il *Multimodal Transport Operator* o *MTO*), che nelle vesti di vettore contrattuale **esercita il controllo su tutte le tratte di trasporto** da egli stesso organizzato, neutralizzando anche i negativi effetti della segmentazione delle responsabilità tipica invece delle polizze cumulative (*TBL*). Tale polizza viene utilizzata quando in un trasporto vengono usate almeno due diverse modalità di trasporto ed è richiesto un unico documento di trasporto per l'intero percorso.
- Altri tipi, o per meglio dire, altre denominazioni di polizze di carico sono rappresentati dalle: **Port to Port Shipment Bill of lading** in cui solo i porti di caricamento e scaricamento sono indicati in polizza e non altri luoghi;
- **Short-form Bill of lading** per la spedizione di carichi completi di merci omogenee;
- **Ocean Bill of lading, Liner Bill of lading** o altre ancora tutte pressoché equivalenti e con differenze a volte di scarsa consistenza, ma di cui occorre tener presente in relazione alle condizioni delle lettere di credito;
- **Fiata Bill of lading**: polizza di carico per il trasporto combinato, riconosciuta dalla Camera di Commercio Internazionale di Parigi (CCI) ed emessa da spedizionieri (riconosciuti e autorizzati dalla *Fédération Nationale des Associations de Transitaires et Assimilés*) che, assumendo l'organizzazione diretta del trasporto intermodale, assumono la veste di spedizionieri/vettori con tutte le implicazioni che da questa figura derivano anche in tema di responsabilità. È 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 è che la *FIATA bill of lading* è accettata dalle banche per la negoziazione di L/C, mentre la semplice *FBL* non viene accettata. È da notare che ad ogni *FIATA BL* o *FBL* emessa da spedizioniere corrisponde sempre una *B/L* oceanica emessa da compagnia di navigazione.

**Il certificato di presa in carico** dello spedizioniere - *FCR (Forwarder Certificate of Receipt)*, importante nei trasporti intermodali, è il documento con cui lo spedizioniere attesta di aver preso in carico una partita di merce, precisamente individuata nel certificato medesimo, assumendosi l'impegno di tenerla a disposizione di un determinato destinatario (*consignee*) espressamente indicato, oppure di spedirla al destinatario medesimo.

### **Funzione**

Rappresenta l'attestazione rilasciata dallo spedizioniere con cui questi dichiara di aver preso in carico una determinata partita di merce in attesa di un trasporto. Il documento in esame, creato dalla *FIATA (Federation Internationale des Associations de Transitaires et Assimiles)* nel 1955, viene spesso utilizzato quando il venditore si trovi nella necessità di "liberare" il proprio magazzino dalla merce in giacenza causa un ritardo della spedizione.

### **Caratteristiche**

- **Non è titolo negoziabile**, perciò non può essere trasferito a favore di terzi durante il viaggio;
- **non è titolo rappresentativo** ma solo di legittimazione e, quindi, consente a chi non è in possesso dell'originale dello stesso, di disporre (ritirare), comunque, della merce;
- **non è documento di trasporto**;
- rappresenta la prova, per l'esportatore, di aver adempiuto l'obbligo di consegna della merce al compratore soprattutto nei casi in cui il termine di resa della merce sia *Free carrier (FCA)* secondo gli *Incoterms 2000* della CCI.

### **Emissione**

É emesso e sottoscritto dallo spedizioniere, su richiesta del committente del contratto di spedizione che, così facendo, conferma la venuta presa in carico della merce.