

## 12. Rapporti di compravendita e definizione dei termini di resa

### 12.20. Revised american foreign trade definitions

**Clausole di  
compravendita e  
clausole  
di trasporto**

suo domicilio. Diversamente per una resa CIP o CPT, il vettore o lo spedizioniere intermodale concluderà il contratto di trasporto con il mittente. A conclusione di queste considerazioni sembra più che mai opportuno che gli operatori ai quali è richiesto di acquisire, con la conoscenza degli Incoterms, anche la capacità di utilizzarli tutti e correttamente, debbano anche saper distinguere tra le clausole dei contratti di compravendita e quelle di trasporto che, come nei diversi casi qui esaminati, possono non essere corrispondenti tra di loro e diventare pertanto motivo di incertezze nella determinazione dei costi di logistica in fase di preventivi e nel loro controllo a consuntivo.

### 12.20.

### REVISED AMERICAN FOREIGN TRADE DEFINITIONS

**I contraenti devono  
osservare soprattutto  
usi e regole locali**

Le aziende americane nelle loro transazioni con l'estero non dedicano la stessa attenzione agli Incoterms degli altri operatori internazionali preferendo adottare clausole mercantili a loro più congeniali ed entrate, dopo decenni di uso consolidato, nella pratica corrente.

Secondo l'art. 9 della Convenzione dell'ONU sui contratti di compravendita internazionale di merci (tenuta in grande considerazione dagli americani), i contraenti devono osservare soprattutto gli usi e le regole locali o applicabili in particolari circostanze. Negli Stati Uniti infatti molti continuano a fare riferimento ai *Revised American Foreign Trade Definitions*, adottati già nel 1941 dalla Camera di Commercio degli Stati Uniti d'America, scambiandoli spesso per gli Incoterms.

Considerata l'eccessiva compiacenza con la quale molti operatori d'oltreoceano si attengono ai *Foreign Trade Definitions* ritenuti (non sempre in buona fede) la stessa cosa degli Incoterms, è consigliabile ai nostri operatori che analizzino accuratamente i contratti che fanno espresso riferimento agli Incoterms per accertarsi se gli operatori americani sono consapevoli dell'effettiva portata delle clausole da loro adottate e/o accettate sotto questa definizione. In effetti alcune clausole dei due diversi «sistemi» possono anche coincidere, ma altre ancora anche diffuse e di larga accezione (come il FOB per esempio), presentano sensibili differenze oppure solo leggere (ma non per questo meno insidiose) sfumature. Altri termini ancora (come nel caso del CIF), possono essere solo omonimi a quelli della CCI, divenendo così fonte di (immaginabili) pericolose difformità interpretative.

Quali consigli dare a chi opera con gli USA?

Per quanto possibile, sarebbe meglio fare riferimento agli Incoterms (accertandosi, insistiamo, che la controparte americana vi attribuisca il giusto valore e lo stesso significato descritto dalla CCI). Ciò non toglie però che i *Foreign Trade Definitions* non si debbano comunque conoscere perfettamente per poterli utilizzare quando non sembra possibile fare altrimenti e soprattutto per non irrigidire o scontentare un buon cliente americano.

## Rapporti di compravendita e definizione dei termini di resa 12.

*Revised american foreign trade definitions 12.20.*

### Clausole americane

### 12.20.1.

Diventa perciò fondamentale saper padroneggiare anche le clausole americane in raffronto con gli Incoterms:

Ex factory, Ex warehouse = Franco fabbrica, F.co magazzino  
 Ex mill = Franco mulino  
 Ex mine = Franco miniera  
 Ex plantation = Franco piantagione  
 (named point of origin = punto di origine convenuto)

Sono clausole perfettamente simmetriche alla EXW stabilita dagli Incoterms.

Meriterebbe qui fare una considerazione sulla loro frequenza d'uso: sono clausole ad andamento ciclico, che seguono cioè l'andamento della domanda di certi beni o il loro regime commerciale. In pratica, maggiore è la forza contrattuale del venditore, perché la domanda è alta, ovvero perché opera in regime di quasi-monopolio, più facilmente viene adottata nei contratti di compravendita la clausola franco fabbrica.

**Clausole  
ad andamento ciclico**

Ex dock = Franco bacino, calata (alla partenza e all'arrivo)  
 Ex pier, Ex quay = Franco banchina  
 (named point of importation = porto di importazione convenuto).

Corrispondono in pratica alle DEQ (Delivered Ex Quay) dell'edizione 1990 dagli *Incoterms*. Sono clausole raramente usate dagli esportatori americani e francamente molto poco consigliabili all'importatore europeo di merce dagli USA. Si pensi soltanto a quante operazioni e passaggi tra vettori diversi un esportatore californiano dovrebbe sovrintendere per far arrivare la sua merce Ex Dock Venice cioè franco Venezia sdoganato (e, alla fine dei conti, quanto più economica risulterebbe questa resa per l'importatore italiano?).

**Clausole poco  
consigliate  
all'importatore  
europeo**

FOB = Franco a bordo

Di questa clausola vi sono 6 varianti:

1) FOB (named inland carrier at named inland point of departure = FOB franco vettore convenuto nel luogo interno di partenza convenuto). Esempio: FOB Transoceanic Shipping Co., Houston (Texas).

Con questa clausola gli oneri e i rischi del venditore cessano nel momento in cui avviene la consegna nel luogo interno di partenza convenuto che può essere, oltre che presso il terminal del primo vettore, anche a bordo del mezzo convenuto, ma sempre in partenza. Ha notevoli affinità con la clausola FCA Incoterms tranne per il fatto che, in questo caso, trattandosi pur sempre di un FOB, come si è detto e secondo gli accordi contrattuali, è previsto anche il caricamento a bordo di un mezzo di trasporto.

## 12. Rapporti di compravendita e definizione dei termini di resa

### 12.20. Revised american foreign trade definitions

**Inland point of departure e inland point of exportation**

Occorre notare che il termine inland point of departure è diverso da inland point of exportation. Nel primo termine infatti la merce è inviata a un punto interno del territorio e potrebbe non essere esportata.

Il compratore in queste e in tutte le altre clausole FOB qui esaminate, diversamente che negli Incoterms, sosterrà anche tutte le spese per l'ottenimento dei documenti emessi nel Paese di origine, compresa la licenza di esportazione;

2) FOB (named inland carrier at named inland point of departure), Freight prepaid to (named point of exportation) (FOB franco vettore convenuto nel luogo interno di partenza convenuto, nolo prepagato fino al punto di partenza per l'esportazione). Esempio: FOB Burlington Cargo, Memphis (Tennessee), Freight prepaid to New York. Dove per punto di partenza, per l'esportazione, si intende il porto o l'aeroporto o comunque il luogo da dove le merci in esportazione vengono raggruppate o consolidate per il trasporto «principale» di esportazione.

Il venditore ha le stesse obbligazioni della clausola precedente con l'aggiunta del nolo (terrestre o marittimo o aereo) fino a un punto convenuto. Dovrà procurarsi la relativa polizza di carico o lettera di vettura per questa tratta «interna» di viaggio e i suoi rischi cessano nel momento in cui egli entra in possesso di questa documentazione nel luogo interno di partenza convenuto. E' una clausola tipicamente americana che tiene conto delle enormi distanze interne in quel Paese. A volte lo stabilimento di produzione dista migliaia di chilometri dal luogo convenuto per l'esportazione (per esempio FOB Amerford international corp. Indianapolis, Freight prepaid to New York);

3) FOB (named inland carrier at named inland point of departure) freight allowed to (named point) FOB franco vettore convenuto nel luogo interno di partenza stabilito, nolo scontato (fino al punto convenuto). Esempio: FOB Frenton CO. Cincinnati (Ohio). Freight Allowed to Boston (Massachusetts).

In base a questo contratto FOB, il prezzo di vendita comprende il costo di trasporto fino al punto convenuto e in fattura verrà dedotto il costo di trasporto dal luogo interno di partenza o terminale del vettore fino al punto convenuto di partenza per l'esportazione.

Il nolo marittimo o aereo relativo al trasporto di esportazione «principale» è pagabile a destino. Anche qui i rischi del venditore cessano nel momento in cui egli consegna le merci al vettore nel luogo interno di partenza stabilito con l'ottenimento della relativa polizza di carico o lettera di vettura.

Questa clausola si utilizza specialmente quando il venditore è in grado di spuntare all'origine migliori condizioni di trasporto interno (dal costo sempre rilevante, considerate le distanze) rispetto al compratore e quando quest'ultimo voglia tenere ben separati ed evidenti i costi di trasporto delle singole tratte;

4) FOB (named inland carrier at named point of exportation = FOB franco vettore convenuto fino al punto di partenza per l'esportazione). Esempio: FOB Soc. Wilson, New York, N.Y.

**Polizza di carico e lettera di vettura**

**Condizioni di utilizzo**

## Rapporti di compravendita e definizione dei termini di resa 12.

*Revised american foreign trade definitions 12.20.*

A differenza del FOB Freight prepaid to, dove i rischi per il venditore cessano nel momento in cui ottiene la polizza di carico o altro documento di trasporto nel punto interno di partenza convenuto, qui i rischi del venditore cessano alla consegna della merce nel punto di partenza per l'esportazione (ossia dove le merci, come abbiamo visto, vengono raggruppate o consolidate prima del trasporto «principale» di esportazione);

5) FOB vessel (named port of shipment = FOB franco bordo nave al porto di imbarco convenuto alla partenza). Esempio: FOB S.Francisco, Ca.

È il FOB americano che più si avvicina per affinità al FOB Incoterms. La differenza, e forse l'unica, è che nel FOB americano il venditore si assume il rischio della consegna della merce fino a bordo della nave nel porto d'imbarco e non solo fino al superamento, da parte della merce, della murata della nave (lo *ship's rail* degli anglosassoni che dà proprio l'idea di un «parapetto» della nave). A suo carico rimane inoltre l'ottenimento della relativa polizza di carico. Il compratore, invece, è obbligato ad assicurare la merce. Quest'obbligo, per il compratore, in nessun caso è previsto dagli Incoterms;

6) FOB (named inland point in country of importation = FOB luogo convenuto nel Paese di destinazione). Esempio: FOB Milan, Italy.

Corrispondente alla clausola DDP Incoterms, ma con in più l'obbligo per il venditore di stipulare un contratto di assicurazione che non sarà di copertura minima come nel CIP o CIF, ma di più ampia portata, comprendendo il rischio guerra. Sarà utile comunque che il venditore trasferisca al compratore almeno l'obbligo di pagarsi l'IVA (o altre imposte equivalenti nel Paese estero), completando la clausola con exclusive of VAT (ed esclusione dell'IVA).

**Compratore: obbligo  
del contratto  
di assicurazione**

**Venditore:  
obbligo  
del contratto  
di assicurazione**

CIF Cost insurance freight = CIF Costo, assicurazione e nolo (named point of destination = punto di destinazione convenuto)

Secondo le indicazioni degli Incoterms, il venditore deve provvedere per l'assicurazione della merce stipulando una polizza conforme alla copertura minima delle Institute Cargo Clauses (oppure a clausole equivalenti) che coprono i rischi di perdite fortuite e che escludono quelli «inevitabili» ossia derivanti da fatti naturali, così come stabiliscono le condizioni generali dell'Institute of London Underwriters. Diversamente, il CIF americano non solo obbliga il venditore a trattare con il compratore sulla portata del contratto di assicurazione che potrà così essere WA (*with average*) o FPA (*free particular average*), ma anche a coprire il rischio guerra, per il cui premio farà riferimento alle condizioni in vigore nel mercato di origine della merce.

Ben inteso, gli accordi con le parti possono espressamente prevedere che l'assicurazione del rischio guerra sia a carico del compratore, ma in mancanza di accordi del genere, il venditore farà bene ad essere previdente fin dall'inizio. Altro motivo di divergenze può essere l'attribuzione di alcuni oneri, o spese varie. Secondo gli Incoterms, infatti, nella clausola CIF e CFR al venditore competono le spese relative alle operazioni di controllo,

## 12. Rapporti di compravendita e definizione dei termini di resa

### 12.20. Revised american foreign trade definitions

#### «Miscellaneous expenses»

pesatura, misurazione, conteggio. Secondo gli americani, invece, per le spese supplementari compratore e venditore dovranno mettersi d'accordo in precedenza, meglio se già in sede di trattativa.

Occorre non sottovalutare le *miscellaneous expenses* perché in certi mercati raggiungono livelli elevatissimi, come può essere appunto il caso degli Stati Uniti.

Un'altra particolarità di cui gli Incoterms non fanno menzione è la quantità di merce che andrà imbarcata per ogni spedizione. Negli USA, il venditore CIF e CFR secondo i Foreign Trade Definitions tratta in precedenza con il compratore sulla quantità da imbarcare per ogni singola spedizione che dovrà tener conto della capacità del compratore di ricevere la merce scaricandola dalla nave entro i tempi di stallia fissati dalle Autorità portuali nei porti di destinazione delle merci e in accordo con gli usi di porto.

In caso contrario, il compratore si vedrebbe addebitare elevatissime controspese di scaricamento che in alcuni porti americani e secondo usi locali vengono conteggiate in *weather working days* cioè giorni lavorativi tempo permettendo (ossia solo in condizioni di tempo atmosferico favorevole) e quindi più penalizzanti per il ricevitore di quelle conteggiate in *working days*, cioè giorni lavorativi o più semplicemente in *running days* cioè giorni correnti (festività incluse).

Per quanto attiene ai costi di emissione di certificati di origine e fatture con visti consolari le Foreign Trade Definitions attribuiscono al compratore questi oneri che andranno addebitati in fattura separatamente dalle altre voci.

Nella pratica, tuttavia, prevalgono gli usi locali ed è buona norma perciò che anche questo particolare sia oggetto di preventivo accordo tra le parti.

CIFI = Cost Insurance Freight and Interests, Costo Assicurazione Nolo e Interessi

CIFC = Cost Insurance Freight and Commission, Costo Assicurazione Nolo e Commissione

È pratica corrente che gli operatori americani prevedano nelle loro transazioni l'addebito di interessi per pagamenti dilazionati. Secondo gli usi, gli interessi non vanno mai addebitati a parte ma devono essere compresi nel prezzo. Solo nel caso in cui tra le parti si concordi il computo e l'addebito separato degli interessi, la clausola mercantile appropriata sarà secondo i Foreign Trade Definitions: Cost, Insurance, Freight and Interest. Lo stesso vale anche nelle situazioni in cui è previsto l'addebito di una provvigione, in questo caso la clausola da adottare sarà: Cost, Insurance, Freight and Commission.

CIF Landed = Reso banchina (sdoganato)

La perfetta coincidenza con il DEQ/Incoterms (edizione 1990) ne ha fatto il termine americano più usato anche dai nostri operatori. Volendo, e per stare più tranquilli, si potrebbe sostituirlo con il DEQ 2000 con la variante

**Rapporti di compravendita e definizione dei termini di resa 12.***Revised american foreign trade definitions 12.20.*

«doganato». Ove ciò non fosse possibile o ritenuto opportuno per esigenze commerciali, è raccomandabile che l'esportatore verifichi in via preliminare se lo spedizioniere americano (che sarà il corrispondente estero di quello italiano) è munito del *Power of Attorney* del cliente americano per poterlo rappresentare (con i diversi poteri nascenti dal tale procura) presso gli uffici della dogana americana (*USA Customs and Excise*).