



ASSOLOMBARDA

**M** MARGIOTTA  
STUDIO LEGALE & PARTNERS

# Dogane, Incoterms e trasporti internazionali

I rapporti tra il contratto di compravendita e il contratto di trasporto nelle vendite internazionali l'efficacia giuridica delle clausole incoterms e i vincoli per venditore, acquirente e trasportatore

[www.assolombarda.it](http://www.assolombarda.it)  
[www.genioimpresa.it](http://www.genioimpresa.it)



# Il contratto di compravendita internazionale

In un contratto di compravendita internazionale, nel quale i beni devono essere consegnati in un luogo diverso e lontano da quello in cui sono prodotti, ovvero al di là delle frontiere dei singoli Stati nazionali, le imprese si trovano ad affrontare problemi più complessi rispetto a quelli che si presentano per gli scambi effettuati sul mercato domestico.

Il coinvolgimento di operatori che appartengono a Paesi diversi fra loro per cultura, tradizioni, principi politici, prassi commerciali e i cui sono in vigore sistemi normativi notevolmente differenziati, determina l'esigenza di indentificare con precisione le responsabilità delle singole parti del contratto.

Diventa quindi fondamentale regolamentare in modo chiaro e completo gli aspetti salienti del contratto evitando così ogni possibile fonte di eventuali futuri contenziosi.

# Il contratto di compravendita internazionale

Molti operatori tendono a considerare il trasporto come una sequenza di adempimenti burocratici da delegare al compratore, nell'errato convincimento che limitare le proprie obbligazioni di consegna sia l'aspetto di maggior rilievo e quindi quello da privilegiare nei rapporti contrattuali con partner commerciali stranieri.

Il trasporto internazionale non consiste tuttavia solo nel trasferimento fisico delle merci dal luogo in cui sono prodotte a quello del consumo, ma è, principalmente, l'attività attraverso la quale viene data esecuzione alle obbligazioni di consegna previste nel contratto di compravendita, cui è intrinsecamente connesso.

La fase del trasporto è quindi molto rilevante, anche perché ad esso si ricollegano aspetti commerciali, legali, doganali, assicurativi e, per quanto riguarda il regolamento della fornitura, anche documentali.

# Il contratto di compravendita internazionale

In particolare, le regole di consegna della merce sono un elemento chiave del contratto di compravendita internazionale, in quanto stabiliscono chi, tra venditore e compratore, si farà carico dei costi, dei rischi e delle responsabilità del trasferimento della merce da un luogo di partenza ad un luogo di destinazione.

Esse infatti stabiliscono chi, tra venditore e compratore, avrà il compito di provvedere:

- alla stipula del contratto di trasporto, sopportandone i costi;
- alla ripartizione dei costi e dei rischi di perdita o danno della merce connessa al trasferimento della stessa da un luogo di partenza fino ad un luogo di destinazione;
- agli adempimenti doganali connessi all'import/export delle merci (ove dovuti).

# Le regole Incoterms

Uno dei sistemi più diffusi per disciplinare il **passaggio del rischio** consiste nel riferirsi ai c.d. Incoterms (International commercial terms), pubblicati dalla Camera di Commercio Internazionale (ICC).

# Le regole Incoterms

Inserendo nel contratto di compravendita un termine di resa Incoterms si stabilisce:

- 1) il luogo fisico di consegna della merce, che, a seconda dell'Incoterms adottato, sarà in un luogo di partenza o in un luogo a destinazione;
- 2) il momento della consegna della merce, vale a dire quando avviene il passaggio dei rischi e delle responsabilità riguardanti i danni e/o le perdite della merce in viaggio dal venditore al compratore;**
- 3) chi, tra venditore e compratore, deve provvedere a stipulare il contratto di trasporto e l'eventuale contratto di assicurazione della merce, sopportandone i relativi costi;
- 4) chi, tra venditore e compratore, dovrà provvedere allo sdoganamento delle merci (in ambito extra-UE) e di tutte le operazioni accessorie;
- 5) chi pagherà gli oneri doganali (in ambito extra-UE) in uscita ed in entrata.

# Attenzione!

Gli **Incoterms NON sono un contratto di vendita** e non si possono sostituire ad esso nella regolamentazione dei seguenti aspetti:

- *Specifiche della merce oggetto della vendita*
- *Tempo, luogo, modalità e valuta di pagamento del prezzo di transazione*
- *Trasferimento della proprietà o di altro diritto reale*
- *Violazioni del contratto e relative conseguenze*
- *Garanzie offerte dal venditore all'acquirente*
- *Modalità per reclami da parte del compratore per ritardo o consegna parziale*
- *Legge applicabile e foro competente per la risoluzione delle controversie*

Inoltre, si riferiscono al rapporto tra venditore/acquirente, **non alle condizioni di trasporto**, che saranno regolamentate dall'autonomo contratto di trasporto con il vettore: gli operatori commerciali devono quindi dare precise **istruzioni ai loro trasportatori** in base al tipo di Incoterms che hanno scelto per il contratto di vendita, al fine di assicurare la coerenza fra il contratto di trasporto e il contratto di vendita.

# 17 tipi di Incoterms applicabili al trasporto

---

EXW: Ex-Works

FCA: Free-Carrier

CPT: Carriage Paid To

CIP: Carriage Insurance Paid To

DAP: Delivered At Place

DPU: Delivered At Place Unloaded

DDP: Delivered Duty Paid



# I 4 tipi di Incoterms applicabili al trasporto marittimo

1

FAS: Free  
Alongside Ship

2

FOB: Free On  
Board

3

CFR: Cost and  
Freight

4

CIF: Cost,  
Insurance and  
Freight

## Primo gruppo: per tutte le modalità di trasporto

EXW – EX WORK	Franco Fabbrica ( luogo di consegna convenuto)
FCA – FREE CARRIER	Franco vettore (luogo di consegna convenuto)
CPT – CARRIAGE PAID TO	Trasporto pagato fino a (luogo di destino convenuto)
CIP – CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO	Trasporto e assicurazione pagati fino a (luogo di destino convenuto)
DAP – DELIVERED AT PLACE	Reso (luogo di destino convenuto)
DPU – DELIVERED AT PLACE UNLOADED	Reso (luogo di destino scaricato)
DDP – DELIVERED DUTY PAID	Reso sdoganato (luogo di destino convenuto)

Secondo gruppo: solo trasporto marittimo e vie  
navigazioni interne

FAS – FREE ALONGSIDE SHIP	Franco lungo bordo (porto imbarco convenuto)
FOB – FREE ON BOARD	Franco a bordo (porto imbarco convenuto)
CFR – COST AND FREIGHT	Costo e nolo (porto destinazione convenuto)
CIF – COST INSURANCE AND FREIGHT	Costo, assicurazione e nolo (porto di destinazione convenuto)

# Considerazioni e accortezze

L'importanza degli Incoterms necessita di **accorgimenti operativi**: essendo facoltativo il ricorso a tali clausole, è necessario che nel negozio giuridico venga inserito il termine di resa secondo il seguente **schema**:

Regola scelta - luogo di partenza o destinazione all'arrivo – riferimento agli Incoterms  
*Esempio*: CIF Shanghai port (China) as per Incoterms 2020 ICC.

In tale ipotesi, il venditore stipulerà un contratto di trasporto sostenendone il relativo costo sino al porto indicato dopo la regola; beneficerà del passaggio del rischio al porto di partenza (il trasferimento del rischio avviene quando la merce è caricata a bordo della nave), ma pagherà l'assicurazione per il trasporto marittimo.

# Considerazioni e accortezze

**Indicare l'anno della versione Incoterms** richiamata può apparire superfluo, tuttavia è fondamentale in quanto permette con massima certezza di individuare lo specifico pacchetto di termini di resa, non dando adito a fraintendimenti e/o interpretazioni dovuti alle varianti delle regole in corso rispetto alle previgenti versioni delle stesse.

# Considerazioni e accortezze

**Sono poi da evitare termini e comportamenti non aderenti all'effettiva esecuzione del contratto per non assumere responsabilità non proprie.**  
Es: se contrattualmente si prevede la resa EXW, il venditore non dovrà organizzare poi spedizioni .

E' importante **coordinare anche il termine di resa con altri aspetti contrattuali**, come ad esempio la forma di pagamento: se si esporta, il mancato coordinamento tra metodo di trasporto e forma di pagamento può ledere la sicurezza del pagamento; invece, dal lato dell'importatore, si può rischiare di essere obbligati a pagare (o di avere già pagato!) merce non conforme a quella ordinata!

# Considerazioni e accortezze

Le regole Incoterms sono applicabili solo se espressamente richiamate nel contratto di vendita (efficacia negoziale o pattizia); qualora le parti non vi facciano ricorso, in caso di controversie queste verranno risolte considerando leggi, usi e consuetudini in vigore di volta in volta nei singoli Paesi, con maggiori problematiche applicative e interpretative.

# Considerazioni e accortezze

La c.d. “competenza giurisdizionale” in materia civile e commerciale nelle controversie tra soggetti domiciliati in uno o più Paesi dell'Unione Europea è attualmente disciplinata dal Regolamento UEn. 1215/2012 del 12.12.2012, che ha sostituito il previgente Regolamento CE 44/2001.

Tale Regolamento prevede che, in assenza di una espressa clausola di deroga del foro, accettata per iscritto, che individui quale sarà il giudice competente a decidere l'eventuale controversia insorta tra le parti (ex art. 25 del Regolamento), la giurisdizione sarà determinata essenzialmente sulla base di due principi.

- A) Principio generale del foro del convenuto (art. 4), secondo cui le persone domiciliate in uno Stato membro sono convenute davanti ai giudici di tale Stato, o in alternativa, secondo il principio dell'esecuzione dell'obbligazione dedotta in giudizio (art. 7);
- B) il “luogo di esecuzione dell'obbligazione dedotta in giudizio” che, se si tratta di compravendita di beni, è “[..] il luogo, situato in uno Stato membro, **in cui i beni** sono stati o avrebbero dovuto essere **consegnati in base al contratto**”.

Ci si è chiesto quindi cosa dovesse intendersi per luogo di consegna, ossia se si debba considerare tale luogo quello in cui è avvenuta la consegna materiale al compratore, oppure se possa farsi riferimento al luogo di consegna al primo vettore.

**La Corte Ue ha quindi stabilito che gli Incoterms possono essere un elemento che permette al giudice di comprendere se le parti abbiano o meno concordato un luogo di consegna finale della merce, a condizione però che la loro previsione sia chiara, esplicita e inequivocabilmente volta a individuare il forum contractus.**



# Considerazioni e accortezze

La giurisprudenza italiana è stata più volte chiamata a pronunciarsi in merito alla valenza di una clausola **Incoterms** all'interno di un contratto internazionale di compravendita di beni mobili e si è dimostrata concorde e costante nell'affermare che tali regole possano concorrere nel determinare il forum contractus (Cass. Civ. sentenza n.11346 del 2 maggio 2023), solo laddove siano il frutto di una "espressa e congiunta volontà delle parti in merito alla modificazione del luogo di consegna materiale dei beni compravenduti, dovendo sempre sussistere una **chiara pattuizione** della deroga al c.d. criterio fattuale, cioè una inequivocabile pattuizione, volta ad individuare un luogo di consegna diverso da quello finale" (cfr. Cass. 26.2.2016, n. 3802; Cass. 14/11/2014 n. 24279; Cass. 2/5/2012, n. 6640; Cass. 21.1.2014, n. 1134; Cass. 19.6.2014 n. 13941; Trib. di Teramo, **sez. I, 21/11/2022, n. 1201**).

# Considerazioni e accortezze

Un **Incoterms** può pertanto avere rilevanza ai fini della corretta individuazione del foro competente solo laddove rappresenti il frutto di una espressa e chiara volontà delle parti in tal senso, cioè sia oggetto di reale accordo tra i contraenti e non quale mera dichiarazione unilaterale.

Così, ad esempio, la Suprema Corte aveva ritenuto insufficiente a provare un effettivo accordo contrattuale delle parti sul luogo di consegna il semplice fatto che nelle fatture fosse riportata la dicitura "Ex Wo." (Cass. 14.11.2014, n. 24279).

Analogamente, in un'altra pronuncia la Cassazione (Ord. 13/12/2018, n. 32362) ha affermato che in tema di vendita internazionale a distanza di beni mobili, la controversia avente ad oggetto il pagamento della merce va devoluta, ai sensi dell'art. 7, lett. b), primo trattino del Reg. UE 1215/2012 (applicabile *ratione temporis*), alla giurisdizione dell'A.G. del luogo in cui i beni sono stati o avrebbero dovuto essere consegnati in base al contratto, *«non ostando a tale conclusione l'inserimento nel contratto medesimo di una clausola CIF che sposti il momento del trasferimento del rischio del perimento del bene dal compratore al venditore, se essa non sia accompagnata da una specifica pattuizione volta ad attribuire, con chiarezza, al luogo del passaggio del rischio valenza anche di luogo di consegna della merce, così concretizzando una deroga convenzionale alla giurisdizione»*.

Sempre nello stesso senso, più di recente, la Suprema Corte (Cass. 28.6.2019, n. 17566) ha ritenuto che il riferimento, contenuto nel contratto, alla clausola **Incoterms** "FCA Free Carrier aeroporto di Parigi", non palesasse la chiara e univoca volontà delle parti di stabilire il luogo di consegna della merce, in deroga al criterio fattuale del recapito finale, essendo la predetta clausola intesa essenzialmente a regolamentare il profilo del passaggio dei rischi e dei costi del trasporto successivo al compratore.

Da quanto sopra, emerge che il semplice fatto di aver indicato un certo Incoterms in un documento, non vale automaticamente a individuare il luogo di consegna della merce, né conseguentemente come scelta del foro: "la determinazione contrattuale del luogo di consegna per prevalere sul criterio del luogo di esecuzione della prestazione di consegna di cui all'art. 5, n. 1, lett. b Reg. 44/2001 (oggi art. 7, n., lett. b, Reg. 1215/2012) deve essere chiara ed esplicita".

# In assenza di Incoterms

Art.1510 2°co.cc. Salvo patto o uso contrario, se la cosa venduta deve essere trasportata da un luogo all'altro, il venditore si libera dell'obbligo di consegna rimettendo la cosa al vettore (spese a carico del compratore).

Le clausole consegna all'arrivo o al domicilio del compratore: rischio di trasporto a carico del venditore fino a destinazione (Cass.75/1976) Le clausole franco partenza, franco destino, franco arrivo, franco a bordo mantengono il rischio di trasporto a carico del compratore (Cass.892/1995).

# In assenza di Incoterms

Legge applicabile alla vendita internazionale (Reg.593/2008/CE) Convenzione Onu sulla Vendita Internazionale di Merci (CISG) (Vienna,1980)

Salva diversa pattuizione , se il venditore si impegna a consegnare in un luogo determinato il rischio passa quando consegna in quel luogo [...] altrimenti il rischio passa con la consegna della merce dal venditore al primo vettore (art.67)

# In assenza di Incoterms

... e se il compratore deve ritirare la merce presso la sede del venditore ?

Esempio: resa cd franco fabbrica (senza trasporto) Il rischio di perimento della merce passa con la consegna al compratore.

E se il compratore non ritira la merce a tempo debito ? Il rischio è posto a carico del compratore purché la merce sia stata messa a disposizione (art.69 CISG - Convention on Contracts for the International Sale of Goods)

# In assenza di Incoterms

IL TEMPO DELLA CONSEGNA: Art. 33 Convenzione di Vienna Il venditore deve consegnare le merci secondo la data prevista nel contratto o nel periodo di tempo fissato nel contratto o determinabile dal contratto... .. o negli altri casi in un termine ragionevole a partire dalla conclusione del contratto.

Ritardo della consegna e conseguenze: Inadempimento essenziale

# In assenza di Incoterms

Vendita internazionale e foro competente in mancanza di accordo tra le parti:  
Regolamento CE n.44/2001:

Art.2 ... foro del convenuto

Art.5 ... in caso di compravendita di beni è competente il giudice del luogo in uno Stato membro, in cui i beni sono stati o avrebbero dovuto essere consegnati in base al contratto. Interpretazione della Corte di Giustizia del termine di consegna: **consegna effettiva.**

# In assenza di Incoterms

Difficoltà nell'ottenere il pagamento per rese "in partenza" con utilizzo di «garanzie sul credito»:

- Cash on delivery
- Cash against documents
- Crediti documentari (ICC Uniform Customs and Practice for documentary credits 2007 revision-UCP 600)



# Gruppo E (EXW)

Questo termine indica che **il venditore adempie le sue obbligazioni mettendo la merce a disposizione del compratore nel luogo indicato** (la propria fabbrica e/o magazzino) **e non è tenuto a caricare la merce o a sdoganarla per l'esportazione.** **Tutti i costi e i rischi sono a carico del compratore, inclusi i costi per lo sdoganamento all'esportazione.**

Le parti devono specificare con precisione il punto all'interno del luogo di consegna convenuto, in quanto da tale punto i rischi passano all'acquirente.

Sono possibili delle deroghe/varianti che, però, vanno espressamente precisate nel contratto. In tal caso può sussistere il rischio dell'assunzione involontaria del ruolo di caricatore da parte del mittente, con le conseguenti responsabilità.

# Gruppo E (EXW)

## Gli oneri del venditore

Sono pertanto a carico del venditore:

1. operazioni di controllo (pesatura, verifica qualità, conteggio)
2. operazioni di imballaggio -il venditore non ha l'onere di predisporre un particolare tipo di imballaggio a meno che il compratore non lo richieda esplicitamente-.
3. assistenza, su richiesta, al compratore per l'ottenimento dei documenti amministrativi necessari alle operazioni di sdoganamento, eventualmente di transito e controllo della merce ed a fornirgli tutte le informazioni relative all'assicurazione della merce.

# Gruppo E (EXW)

## Gli oneri del compratore

Sono a carico del compratore:

1. i rischi di perdita o di danni alle merci
2. la stipula del contratto di trasporto con il vettore
3. le spese relative alla merce dal momento in cui essa è stata consegnata
4. le spese per le ispezioni effettuate prima della spedizione, comprese quelle disposte dalle autorità del paese di esportazione
5. le spese e gli oneri per l'ottenimento dei documenti, o dei messaggi elettronici equivalenti, necessari all'esportazione o al transito della merce e rimborsare gli oneri sopportati dal venditore nel prestargli assistenza.

# Criticità e rischi della resa EXW

La resa EXW prevede per l'esportatore non emetta alcun documento di trasporto (se non il DDT quando obbligatorio per legge).

L'emissione del documento di trasporto CMR, Bill of lading (ecc..) (obbligazione A6) è a carico dell'acquirente/importatore: **quasi sempre però il conducente, inviato dal compratore chiede la firma del venditore, MA** apparire su un documento di trasporto, dichiarandosi come committente dello stesso, può avere gravi ripercussioni: **nella casella 1 del CMR si potrebbe mettere il nome del venditore e tra la casella 1 e la 2 dove va il nome del Compratore si inserisce: "on behalf of"**

# Gruppo F (FCA - FAS - FOB)

Il Gruppo F comprende i termini di resa contraddistinti dalla parola iniziale Free (franco).

Nei contratti di compravendita che fanno riferimento al **Gruppo F, il venditore si obbliga a trasportare le merci a proprie spese e rischi presso il vettore alla partenza prescelto.**

Per contro, **il trasporto principale è pagato dal compratore** che si assume i rischi delle merci a partire dal momento in cui vengono consegnate al vettore.

# Gruppo F – FCA-

Al venditore competono attività che richiedono un suo maggiore coinvolgimento, dovendo provvedere allo sdoganamento all'export e al caricamento della merce sul mezzo dello spedizioniere/vettore (luogo convenuto = magazzino del venditore).

Il venditore, inoltre, indipendentemente da chi paga il trasporto ha l'onere di effettuare il controllo del mezzo inviato dal compratore, in modo da tutelare quest'ultimo da situazioni evidenti che potrebbero causare danno alla merce.

# Criticità e rischi della resa FCA

**Le compagnie di navigazione, per di più, consegnano la B/L allo Shipper.** La definizione di Shipper utilizzata usualmente nelle **condizioni di polizza dei vettori marittimi**, tuttavia, rientra nella definizione di "merchant". **"Merchant includes the Shipper, Holder, Consignee, Receiver of the Goods, any person owing or entitled to the possession of the goods or of the bill of lading and anyone acting on behalf of such Person"**.

Occorre tenere presente che lo "shipper", quale mittente, non coincide con lo "spedizionario" che nel nostro ordinamento è il **mandatario senza rappresentanza che "assume l'obbligo di concludere, in nome proprio, ma per conto del mandante, un contratto di trasporto e di compiere le operazioni accessorie"**.

Al fine di ottenere la B/L, l'esportatore sarà usualmente indicato come "shipper" su tale documento di trasporto. **Tale circostanza non è priva di conseguenze, in quanto in capo a tale figura gravano specifiche obbligazioni come:**

- il pagamento del nolo marittimo.
- eventuali spese ulteriori dovute al superamento delle franchigie pattuite con la compagnia marittima (controstaillie o demurrage).

**Il rischio gravante sull'esportatore, che appare come "shipper" in una B/L - pur avendo pattuito contrattualmente una resa FCA - è che in caso di mancato ritiro della merce al porto di arrivo, nonostante il pagamento della somma indicata, potrebbe essere esposto al pagamento di costi e oneri teoricamente non dovuti.**

# Gruppo F - FAS -

**FAS** - Free along side... "named port of shipment"

Nel caso del "Franco lungo bordo... porto di imbarco convenuto" (es. FAS Livorno port, Italy) il venditore ha l'obbligo di consegnare la merce sdoganata all'esportazione, sotto bordo, sulla banchina o nel magazzino del porto di imbarco convenuto. Si tratta di un termine utilizzato per trasporti via mare o nel caso di percorsi navigabili.

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



# Criticità e rischi della resa FAS

Il compratore ha sempre la responsabilità che qualcosa non funzioni a dovere nella presa in consegna della merce, con il conseguente rischio di dover sostenere spese aggiuntive.

Le sue incombenze, infatti, si estendono anche all'osservanza delle scadenze relative alle operazioni di carico sulla nave, così come comunicate al venditore: se la nave ritarda o riparte prima di prendere a bordo le merci, le spese conseguenti a questa irregolarità (sosta, trasferimento in un altro porto, ecc.) sono a carico del compratore.

# Gruppo F – FOB-

**FOB** - Free on board... "named port of shipment"

Nel "Franco a bordo... porto di imbarco convenuto" (es. FOB Livorno port, Italy) il venditore consegna la merce, sdoganata all'export, quando la merce supera la murata della nave nel porto di imbarco convenuto.

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

# Gruppo F – FOB-

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

Il FOB rappresenta un'evoluzione del FAS in quanto il venditore cura anche il caricamento della merce a bordo con tutti i rischi che derivano dall'estensione del punto critico.

Nella resa FOB lo stivaggio non è un'operazione di competenza del venditore, sarà, quindi, possibile indicare FOB Stivato o FOB Stowed quando il venditore intende assumersi tale ulteriore obbligazione.

# Gruppo C (CPT – CIP – CFR – CIF)

## C (Cost e/o Carriage)

Termini di resa che attribuiscono al venditore l'onere, ma non il rischio, del trasporto delle merci nella località di destino concordata.

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

- nel trasporto stradale, ferroviario, aereo e nel trasporto intermodale significa carriage (CPT, CIP)
- nel trasporto marittimo assume, invece, il significato di cost che fa riferimento alla quotazione comprensiva del costo della merce più il freight, ovvero il nolo marittimo (CFR) ed eventualmente l'insurance, ovvero l'assicurazione (CIF).

# Gruppo C – CFR –

**CFR** – "Cost and freight... port of destination"

## Il Venditore

- deve sopportare tutte le spese necessarie e sopportare i relativi rischi fino a quando la merce supera la murata della nave nel porto di imbarco, ma dal momento della consegna i rischi di perdita o di danni alla merce si trasferiscono al compratore;
- deve sostenere anche le spese di sdoganamento all'export, sceglie il vettore cui affidare la spedizione e conclude il contratto di trasporto.

# Gruppo C—CFR—

## Il Compratore

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

# Criticità e rischi della resa CFR

Il CFR non è una semplice evoluzione del FOB, ma presenta delle differenze sostanziali: il venditore CFR, infatti, pur sopportando la stessa entità di rischi del venditore FOB, paga il trasporto ed effettua tutte quelle scelte logistiche, relative a porti, navi, scali, ecc., che nel FOB sono prerogative del compratore.

# Gruppo C – CIF

**CIF** – "Cost, insurance and freight... port of destination"

Il Venditore: deve sopportare tutte le spese necessarie:

- per trasportare la merce fino a bordo della nave nel porto di partenza convenuto
- a stipulare, per conto del compratore, una polizza assicurativa per la copertura del rischio di danno alla merce durante il trasporto
- le spese di sdoganamento all'export e concludere il contratto di trasporto con il vettore prescelto



# Gruppo C—CIF—

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

# Gruppo C -CPT –

**CPT** - "Carriage paid to... place of destination"

"Trasporto pagato fino a... luogo di destinazione" (es. CPT Milano, Italy), medesima dinamica del CFR, ma a differenza di quest'ultimo è utilizzato per tutte le forme di trasporto non marittime.

# Gruppo C - CIP —

**CIP** - "Carriage and insurance paid to... place of destination"

Nel caso del "Trasporto e assicurazione pagati fino a... luogo di destinazione" (es. CIP Milano, Italy) il CIP presenta la medesima dinamica del CIF, ma a differenza di quest'ultimo è utilizzato per tutte le forme di trasporto non marittime.

# Gruppo D (DAP – DPU – DDP)

(Delivered reso, o consegnato a destino) comporta le maggiori obbligazioni per il venditore sia in termini di costi che di rischio.

**Il rischio passa dal venditore al compratore con l'arrivo della merce nel luogo di consegna convenuto a destino**

# Gruppo D -DAP –

**DAP** – "Delivered at place... » ("Reso ... luogo di destinazione")

Il Venditore:

- consegna la merce **«nel luogo di destinazione convenuto», senza obbligo di scaricamento dal mezzo di trasporto**
- stipula il contratto di trasporto, **sopportando tutti i rischi e i costi fino all'arrivo della nave nel luogo di destinazione convenuto**
- adempie alle formalità doganali all'export gestendo tutta l'operazione di trasporto, il venditore procurerà, a suo onere e rischio, tutta la documentazione necessaria per realizzare l'esportazione, oltre a quella necessaria al compratore per prendere in consegna la merce.

# Gruppo D-DAP—

Il Compratore è tenuto a ritirare la merce messa a disposizione nel luogo di destinazione convenuto e provvedere, a proprie spese, allo scaricamento della merce.

# Gruppo D – DPU –

**DPU** – "Delivered at place unloaded ... "

Il Venditore deve

- consegnare la merce, a propri rischi e spese, al luogo di destinazione convenuto, **scaricandola dal mezzo di trasporto**. Da questo momento le spese e i rischi, anche per lo scaricamento se necessario, si trasferiscono al compratore.
- non solo stipula il contratto di trasporto, ma adempie anche a tutte le formalità doganali all'export nel Paese di partenza.

# Gruppo D—DPU—

Il Compratore deve ritirare la merce messa a disposizione e scaricata al terminal, sostenendo tutte le spese relative da questo momento in poi. Può accadere che il compratore richieda al venditore anche assistenza per le operazioni doganali e di transito attraverso terzi paesi.



# Gruppo D—DDP—

"**DDP** - delivered duty paid..." (Reso sdoganato... "luogo di destinazione")  
Questa clausola ha la stessa portata del DAP, con la differenza che il venditore sopporta anche gli obblighi relativi allo sdoganamento della merce all'import.

Questo termine rappresenta la massima obbligazione del venditore che si assume il più ampio cumulo di oneri e rischi.

Il venditore, dovrà :

- stipulare il contratto di trasporto,
- sostenere i rischi e i costi relativi al trasporto
- effettuare le operazioni di sdoganamento import ed export